

بیندیشید و ثروتمند شوید

ناپلئون هیل

مهدی قراچه داغی

هیل، ناپلئون، ۱۸۸۳ ـ ۱۹۷۰م.   Hill, Napolean
بیندیشید و ثروتمند شوید / اثر ناپلئون هیل؛ مترجم مهدی قراچه‌داغی. ــ تهران: شباهنگ، ۱۳۸۳.
۲۴۸ ص.

ISBN 964-6127-12-6

فهرست نویسی براساس اطلاعات فیپا.
عنوان اصلی: Think and grow rich, 2002
کتاب حاضر تحت عناوین "راز موفقیت، یا، راه توانگر شدن" و "قدم به قدم بسوی ترقی و خوشبختی" توسط مترجمین و ناشران مختلف نیز منتشر شده است.
چاپ یازدهم.
۱. کارنگی، اندرو، ۱۸۳۵ ـ ۱۹۱۹م. Carnegie Andrew
۲. موفقیت در کسب و کار. الف. قراچه‌داغی، مهدی، ۱۳۲۶ ـ، مترجم.
ب. عنوان. ج. عنوان: راز موفقیت، یا، راه توانگر شدن. د. عنوان: قدم به قدم بسوی ترقی و خوشبختی. هـ. عنوان: راه توانگر شدن.
۲ ر ۹ هـ / HF /۵۳۸۶   ۶۵۰/۱
۱۳۸۳

محل نگهداری :
کتابخانه ملی ایران   ۸۳-۳۰۷۱۵م



انتشارات شباهنگ

بیندیشید و ثروتمند شوید

ناپلئون هیل

ترجمهٔ مهدی قراچه‌داغی



لیتوگرافی **صدف**
چاپخانه **جمالی**
صحافی **شکیب**
چاپ پنجم **۱۳۸۵**
شمارگان **۵۰۰۰ جلد**

شماره استاندارد بین المللی کتاب (شابک) ۶ - ۱۲ - ۶۱۲۷ - ۹۶۴
International Standard Book Nomber (ISBN) 964 - 6127 - 12 - 6



فروشگاه انقلاب: خیابان انقلاب، پلاک ۱۳۳۰ تلفن ۶۶۴۹۱۰۹۸
فروشگاه فروردین: خیابان انقلاب، خیابان فروردین، ساختمان ناشران، پلاک ۱۶ تلفن ۶۶۴۱۳۱۷۵
دفتر مرکزی: خیابان انقلاب، خیابان شهدای ژاندارمری، پلاک ۱۰۱، تلفن ۶-۶۶۹۶۴۲۳۵ فاکس ۶۶۴۶۰۳۶۵



www.shabahangPub.com
E-mail: info@shabahangPub.com

مطالب

فهرست مطالب

فهرست

پیشگفتار

«بیندیشید و ثروتمند شوید» از جمله مفیدترین و نافذترین کتابهای زمانهٔ ماست که راه دست‌یابی به موفقیت را نشان داده است: موفقیت در کسب مال و ثروت و رسیدن به تعالی روحی و روانی که این یکی با پول قابل اندازه‌گیری نیست.

تاکنون نظیر این کتاب نوشته نشده است و شاید هم بتوان گفت که نوشته نخواهد شد. با الهام از اندرو کارنگی[1] که سالها پیش رمز موفقیت خود را برای ناپلئون هیل شرح داد این کتاب به رشته تحریر درآمد. کارنگی نه تنها شخصاً یک میلیاردر بود بلکه با افشای رمز ثروتمند شدن خود به میلیونر شدن بسیاری کمک کرد. سوای کارنگی حدود ۵۰۰ نفر از اغنیای جهان رمز موفقیت خود را با ناپلئون هیل در میان گذاشتند. ناپلئون هیل عمری را به تحقیق و بررسی گذراند تا پیام اشخاص موفق را به گوش دیگران برساند. هزاران نفر فلسفه مشهور این کتاب را برای رسیدن به غنا و ثروت در خدمت گرفتند. رمز موفقیت به شکلی که در کتاب «بیندیشید و ثروتمند شوید» آمده زمان و مکان نمی‌شناسد. اعتبارش همیشگی است. در تازه‌ترین چاپی که از این کتاب می‌خوانید، فلسفه و فرمول‌های اسباب موفقیت برای همه کسانی که خواهان ثروت هستند و برای همه کسانی که به غنای روحی و روانی راغب هستند تشریح شده است.

«بیندیشید و ثروتمند شوید» کتابی راهنماست که چگونگی دستیابی به هدف را توضیح می‌دهد. کتابی «خودیار» است. در این کتاب با اعجاز هدایت خویشتن، برنامه‌ریزی سازمان یافتهٔ، تلقین به خود، نقش همکاران و تحلیل خویشتن و سرانجام برنامه برای ارائه خدمات شخصی، با توجه به تجربهٔ مردان نامی که با استعانت از توصیه‌های این کتاب به ثروت و مکنت رسیده‌اند آشنا می‌شوید.

---

1. Andrew Carnegie

توجه داشته باشید که توانگری تنها با معیار پول قابل اندازه‌گیری نیست.

دوستی‌های ادامه‌دار، مناسبات خانوادگی موزون و احساس درک همدلانه میان همکاران نعمت بزرگی است که اسباب آرامش ذهن می‌شود و جز به وسیله ارزشهای معنوی و روانی قابل اندازه‌گیری نیست.

فلسفه مندرج در این کتاب شما را برای رسیدن به این معنویات آماده می‌سازد. تنها کسانی می‌توانند به این مهم برسند که از آمادگی کافی برخوردار باشند.

آماده باشید. استفاده از فلسفه «بیندیشید و ثروتمند شوید» زندگی را متحول می‌سازد. نه تنها از فشارهای روانی و مشقّات زندگی شما می‌کاهد، بلکه شما را برای دستیابی به تنعم و انباشت ثروت آماده می‌سازد.

سخنی با خوانندگان

در هریک از فصول این کتاب به رمز ثروتمند شدن کسانی اشاره شده است که من سالها، به دقت تمام با گفتگو و مصاحبه زندگیشان را تحلیل کردم.

این راز را اندرو کارنگی بیش از نیم قرن پیش برایم باز گفت. اندرو کارنگی، این مرد دوست داشتنی اسکاتلندی، موضوع را وقتی پسربچه‌ای بیش نبودم به ذهنم سرازیر ساخت. آنگاه روی صندلی‌اش نشست، از روی مهر چشمکی زد و منتظر ماند تا بداند آیا جانِ کلامش را درک کرده‌ام. آیا مغزی آنقدر رشد یافته دارم که توصیه او را به عمل درآورم.

وقتی مطمئن شد که نقطه‌نظر او را درک کرده‌ام، پیشنهاد کرد که ۲۰ سال و حتی بیشتر،کلامش را به گوش جهانیان و به گوش مردان و زنانی برسانم که بدون آن شاید در زمرهٔ ناکامها قرار می‌گرفتند. پیشنهاد او را پذیرفتم و با همکاری کارنگی تا به حال بر این قول خود ایستاده‌ام.

در این کتاب رمز موفقیتی را می‌خوانید که هزاران نفر در زمینه‌های مختلف زندگی از آن به‌گونه‌ای مؤثر استفاده کرده‌اند. آقای کارنگی معتقد بود که فرمول اعجازی که او را به سعادت و ثروت برساند باید به اطلاع کسانی که فرصت آن را ندارند تا خود در زمینه کسب معیشت بررسی کنند رسانیده شود. آقای کارنگی اظهار امیدواری کرد که بتوانم درستی عقاید او را به استناد تجربهٔ زنان و مردان موفقی که با آنها گفت‌وگو کردم آزمون کنم. او معتقد بود که این فرمول را باید در تمام مدارس و دانشگاهها تدریس کرد. می‌گفت اگر بتوان این موضوع را به درستی آموزش داد انقلابی عظیم در نظام آموزشی ما ایجاد می‌شود، او معتقد بود که می‌توان سالهای تحصیل در مدارس را به نصف آنچه امروز دارد کاهش داد.

در فصل «ایمان» با سرگذشت حیرت‌انگیز شرکت معظم فولاد آمریکا آشنا می‌شوید. تمام موفقیت این شرکت به دست مرد جوانی حاصل شد که کارنگی به توسط او ثابت کرد هرکس آمادگی لازم را داشته باشد می‌تواند از مزایای آن بهره‌مند شود. استفاده از رمز موفقیت اندورکارنگی

به چارلز شواب [1] امکان داد که به پیروزی عظیمی دست یابد. استفاده از این فرمول ۶۰۰ میلیون دلار ثروت به روی هم انباشت.

این واقعیتها که تقریباً همه کسانی که کارنگی را می‌شناسند با آن آشنا هستند، به شما می‌آموزند که با خواندن این کتاب چه نصیب شما می‌شود و این البته به شرطی است که بدانید چه می‌خواهید و در پی چه هستید.

رمز سعادت مورد اشاره به هزاران زن و مردی که از آن برای سود شخصی به همان شکل که کارنگی می‌خواست استفاده کردند انتقال داده شد. خیلیها از آن بهره‌ها برده‌اند.

بسیاری به ثروت رسیده‌اند، بسیاری دیگر از آن برای ایجاد هماهنگی در زندگی خانوادگی استفاده کردند. یک روحانی از آن چنان استفاده مؤثر کرد که به درآمد کلان رسید.

آرتور ناش، [2] خیاط اهل سینسیناتی توانست با استفاده از فرمول موفقیت پیشنهادی آقای کارنگی حرفه‌اش را متحول سازد. او از موسسه‌ای ورشکسته سازمانی موفق ساخت و به صاحبان شرکت سودی کلان نصیب کرد. امروزه با آنکه آقای ناش وجود ندارد موفقیت سازمان او هم چنان تضمین شده است. تجربه او به تفصیل در روزنامه‌ها و مجلات به بحث گذاشته شد و درباره‌اش قلمفرسایی کردند.

استوارت آستین وایر، [3] اهل دالاس تگزاس از جمله کسانی بود که از فرمول پیشنهادی کارنگی استفاده کرد. او برای این مهم آمادگی داشت، آنقدر آماده بود که دست از کار کشید و به تحصیل در رشته حقوق روی آورد. آیا او موفق شد؟ داستان زندگی او را نیز برایتان شرح می‌دهیم.

در دانشگاه لاسال، وقتی در سمت مدیر تبلیغات کار می‌کردم با کمال مسرت دیدم که چگونه آقای چاپلین [4] با استفاده مؤثر از فرمول موفقیت کارنگی، دانشگاه لاسال را به یکی از دانشگاههای بزرگ و معتبر کشور تبدیل نمود.

---

1. Charles M. Schwab
2. Arthur Nash
3. Stuart Austin Wier
4. J.G. Chapline

رمز مورد اشاره بیش از یک صد بار در صفحات این کتاب مورد استفاده قرار گرفته است. اسم خاصی برای آن انتخاب نکرده‌ایم زیرا به نظر می‌رسد وقتی با آن سربسته برخورد می‌کنیم کاربرد بیشتری پیدا می‌کند. تنها مترصدان آن و کسانی که از آمادگی لازم بهره‌مند باشند می‌توانند از آن استفاده کنند. به همین دلیل بود که آقای کارنگی مرا با مفهوم آن آشنا ساخت، اما برای این فرمول نامی را درنظر نگرفت.

اگر شما آمادگی استفاده از آن را دارید تقریباً در هر فصل یکبار رمز پیشنهادی ما را درک خواهید کرد. هرکس به سبک و طرز خود پس از رسیدن به آمادگی لازم از این فرمول استفاده می‌کند.

اگر شما تاکنون مأیوس شده‌اید، اگر تاکنون تحت تأثیر مشکلی روح و روانتان را آزار داده‌اید، اگر سعی کرده‌اید و شکست خورده‌اید، اگر بیمار و معلول بوده‌اید، استفاده از فرمول کارنگی دقیقاً همان چیزی است که باید آن را درک کنید و از آن در زندگی خود استفاده نمایید.

پرزیدنت ویلسون در جنگ نخست جهانی از این رمز استفاده فراوان کرد. او جزییات رمز موفقیت را به فردِ فرد سربازانش در جنگ انتقال داد و آن را قبل از اعزام سربازان به جبهه به شکلی مؤثر به آنان آموزش داد. پرزیدنت ویلسون به من گفت که به‌کمک این فرمول توانستیم بخش مهمی از هزینه‌های جنگی را تأمین کنیم.

یکی از ویژگیهای این رمز این است که وقتی کسی به آن احاطه پیدا می‌کند و آن را به کار می‌گیرد خود را در مسیر رسیدن به موفقیت بی‌اراده در حرکت می‌بینند. اگر به این گفته شک دارید اسامی کسانی را که از این فرمول استفاده کرده‌اند مطالعه کنید.

توجه داشته باشید که هرگز بدون زحمت و در ازاء هیچ چیزی عاید نمی‌شود. برای رسیدن به موفقیت باید بهای آن را بپردازید، هرچند این هزینه در مقایسه با آنچه به دست می‌آورید بس ناچیز است اما کسانی که به راستی خواستار آن نباشند در ازاء هیچ مبلغی نمی‌توانند به آن دست یابند. این فرمول با پول قابل خرید نیست. زیرا این فرمول از دو بخش تشکیل می‌شود، بخش اول را کسانی که آمادگی داشتنش را دارند از پیش تصاحب کرده‌اند.

رمز موفقیت مورد اشاره به همه کسانی که برای آن آمادگی داشته باشند خدمت می‌کند. ارتباطی به آموزش رسمی ندارد. مدتها قبل از تولد من، توماس ادیسون از این رمز به طرزی عالی استفاده کرد و به بزرگترین مخترع جهان تبدیل شد. فراموش نکنید که توماس ادیسون بیش از سه ماه به مدرسه نرفت.

این رمز به ادوین بارنس[1] انتقال یافت. او همکار تجاری آقای ادیسون بود و چنان مؤثر از این رمز استفاده کرد که با آنکه در آن زمان سالی بیش از ۱۲۰۰۰ دلار درآمد نداشت توانست ثروت کلانی بیندوزد و در جوانی خود را بازنشسته کند. ماجرای زندگی او را در فصل نخست کتاب درج کرده‌ایم. باید بدانید که رسیدن به ثروت دور از دسترس شما نیست. می‌توانید آنچه را که می‌خواهید به دست آورید. ثروت، شهرت، شناخت و خوشبختی می‌تواند از آن همه کسانی باشد که با عزمی راسخ تصمیم گرفته‌اند به آن دست یابند.

ممکن است بپرسید که اینها را از کجا می‌دانم. وقتی که این کتاب را تمام می‌کنید به جواب این سؤال پی می‌برید. شاید هم در همان فصل نخست و شاید هم در آخرین صفحه کتاب جواب خود را بیابید.

در ۲۰ سالی که به درخواست کارنگی پژوهش می‌کردم، زندگی صدها مرد نامی را تحلیل نمودم. بسیاری از آنها اذعان داشتند که موفقیت‌های خود را مدیون رمز موفقیت کارنگی هستند. هرگز کسی را نیافتم که ملهم از این رمز بود و موفق نشد. هرگز کسی را نیافتم بی‌آنکه به این رمز تجهیز باشد به موفقیت برسد.

من در بررسیهایم به این نتیجه رسیدم که این رمز را با آموزشهای رسمی و کلاسیک پیدا نمی‌کنیم.

راستی آموزش چیست؟ این سؤال به طور مفصل پاسخ داده شده است.

در حالی که این کتاب را می خوانید رمز مورد اشاره من از درون کلمات

---

1. Edwin C. Barness

بیرون می‌آید. اما این زمانی اتفاق می‌افتد که شما آمادگی آن را داشته باشید. وقتی به آمادگی برسید آن را می‌یابید. مهم نیست که فصل اول یا فصل آخر کدام را می‌خوانید. در این هنگام لحظه‌ای مکث کنید. رمز موفقیت را در آغوش بکشید و بدانید که یکی از ارزشمندترین داراییهای شماست.

هنگام مطالعه کتاب به نکته دیگری توجه داشته باشید و آن اینکه ما به حقایق اشاره کرده‌ایم، جایی برای افسانه نیست. همهٔ کسانی که از آمادگی لازم برخوردار باشند می‌دانند که چگونه از آن به سود خود استفاده کنند. این اشخاص از انگیزه لازم برای شروع کار خود برخوردار خواهند بود.

وسرانجام، قبل از خواندن مطالب کتاب بدانید که شروع همهٔ موفقیتها و همهٔ ثروتهای به دست آمده، یک ایده‌آل بوده است. اگر برای این رمز، آماده باشید پیشاپیش یک دوم را دارید، نیمی از راه موفقیت را پیموده‌اید. بنابراین نیمه دیگر را به محض آنکه به ذهن شما برسد درک خواهید کرد.

فصل ۱

اندیشه ثروت است

◄ مردی که با اندیشه با توماس ادیسون شریک شد.

به راستی که اندیشه ثروت و دارایی است. دارایی قدرتمندی که وقتی با هدف مشخص، عزم راسخ و اشتیاق سوزان ترکیب می‌شود، راه رسیدن به ثروت و سایر داراییها را به روی شما می‌گشاید.

در چند سال به ادوین بارنس ثابت شد که انسان می‌تواند با اندیشیدن ثروتمند شود. کشف او بی‌مقدمه و ناگهانی حاصل نشد. بارنس اندک اندک به این آگاهی رسید. شروع این فراست اشتیاقی سوزان در او بود که می‌خواست شریک تجاری ادیسون کبیر شود.

یکی از ویژگیهای بزرگ اشتیاق بارنس این بود که او هدفی مشخص و قطعی داشت. او خیلی ساده می‌خواست با ادیسون، اما نه برای او، کار کند. ماجرای رسیدن او را به هدفش دقیقاً بخوانید. مسلماً اصول منتهی به غنا و ثروت را بهتر درک می‌کنید.

وقتی این اشتیاق و یا این اندیشه به ذهنش رسید هرگز در شرایطی نبود که نسبت به آن کاری صورت دهد. او دو مشکل بر سرراه خود داشت، نخست آنکه ادیسون را نمی‌شناخت و دوم آنکه به قدر کافی پول نداشت که با قطار به شهر ارنج نیوجرسی برود.

این مشکلات کافی بودند که بسیاری از اشخاص را دلسرد کند و از صرافت بیندازد، اما اشتیاق بارنس هرگز عادی نبود.

◄ مخترع بزرگ و بی‌پول خانه به دوش

او در آزمایشگاه ادیسون خود را به مخترع بزرگ معرفی کرد. گفت آمده تا با او روابط تجاری داشته باشد. آقای ادیسون سالها بعد، از نخستین جلسه‌ای که با آقای بارنس داشت سخن گفت:

«روبروی من ایستاد. مانند بی‌پولهای معمولی بود اما در چهره‌اش

حالتی بود که از روی آن می‌خواندی مصمم است به آنچه برای آن به نزد من آمده است برسد. من به استناد سالها تجربه با اشخاص می‌دانستم وقتی کسی عمیقاً می‌خواهد به خواسته خود برسد مطمئناً به هدفش دست می‌یابد. من به او فرصت آنچه را که می‌خواست دادم. زیرا در چهره‌اش خواندم که مصمم است تا برای رسیدن به موفقیت تلاش کند و حوادث بعدی نشان داد که هرگز اشتباه نکرده بودم».

این ظاهر مرد جوان نبود که او را در دفتر ادیسون به برداشتن قدم نخست امکان داد زیرا وضع ظاهر او قطعاً در جهت مخالف او بود. آنچه این مرد را در قدم نخست موفق ساخت اندیشه‌ای بود که در سر داشت.

بارنس در همان جلسه نخست با ادیسون شریک نشد. ادیسون به او فرصتی داد که در ازاء مبلغی ناچیز در دفترش کار کند.

ماهها به همین وضع گذشت. ظاهراً هیچ اتفاقی که بارنس را به هدفش نزدیکتر کند روی نداد. اما در ذهن او اتفاق مهمی در جریان بود. آتش اشتیاق شراکت با آقای ادیسون هر لحظه در وجود او شعله‌های سرکش‌تری می‌گرفت. روانشناسان به درستی گفته‌اند که وقتی کسی به واقع برای چیزی آماده می‌شود به آن می‌رسد. بارنس برای بستن پیمان شراکت با ادیسون آماده بود و از آن گذشته مصمم بود این موقعیت را تا زمانی که به خواسته‌اش نرسیده حفظ کند.

او هرگز به خود نگفت «خوب چه فایده‌ای دارد، شاید بهتر باشد نظرم را تغییر دهم و کار فروشندگی را انتخاب کنم». به جای این جمله او به خود گفت «من به این جا آمده‌ام تا با ادیسون شریک شوم و اگر تا آخر عمرم طول بکشد باید به این هدفم برسم» او به راستی برای رسیدن به این خواسته خودپافشاری کرد.به درستی که اگرانسانها پای عقیده خود بایستند و به هدف خود بچسبند و آنقدر مداومت کنند تا خواسته آنها به وسواسی دایمی مبدل گردد چه اتفاقها که نمی‌افتد.

شاید بارنس جوان در آن زمان این را نمی‌دانست. اما عزم راسخ او و

پافشاری و ابرامی که برای رسیدن به این مهم داشت کافی بود تا او را در برابر همهٔ شداید و مشکلات،مقاوم و استوار نگهدارد تا به فرصت مناسبی که مترصد آن بود برسد.

◄ فرصت در جامهٔ مبدل

و سرانجام چون فرصت از راه رسید در جامهٔ مبدل بود و از مسیری خلاف آنچه بارنس پیش‌بینی کرده بود آمد و بدانید که این یکی از ترفندهای فرصت است. فرصت پشت در حیاط خلوت شما کمین می‌کند، گاه به صورت بدبیاری ظاهر می‌شود، گاه شکل شکست موقتی می‌گیرد. به همین دلیل است که خیلیها نمی‌توانند فرصت مناسب را تمیز دهند.

آقای ادیسون دستگاه جدیدی اختراع کرده بود. آن روزها به این وسیله «ماشین دیکته ادیسون» می‌گفتند. فروشندگان ادیسون به این دستگاه بی‌علاقه بودند و می‌گفتند که به این سادگی نمی‌توانند آن را بفروشند. اما بارنس در این دستگاه جدید فرصتی مناسب یافت. جز بارنس و خود مخترع کسی نسبت به این دستگاه نظر خوش نداشت.

بارنس می‌دانست که می‌تواند این دستگاه جدید را بفروشد. او موضوع را با ادیسون در میان گذاشت و بی‌درنگ این فرصت به او داده شد. بارنس دستگاه را فروخت و در واقع او چنان فروش موفقیت‌آمیزی کرد که ادیسون با او قراردادی امضاء کرد و فروش این محصول را در تمام کشور به او واگذار نمود. با این قرارداد بارنس به ثروت رسید، اما سوای ثروت به چیزی به مراتب فراتر دست یافت. او ثابت کرد که می‌توان اندیشید و ثروتمند شد.

اینکه اشتیاق اولیه بارنس برای رسیدن به هدفش چه مبلغی برای او به ارمغان آورد مطلبی است که از آن بی‌اطلاعم. شاید بارنس دو یا سه میلیون دلار به جیب زد اما این دارایی در مقایسه با دانش به مراتب بزرگتری که او

به آن رسید قابل مقایسه نیست و دانش او این بود «می‌توان با استفاده از اصول مشخص و شناخته شده انگیزه ماملموس اندیشه را به ثروت مادی تبدیل کرد.»

بارنس عملاً با اندیشیدن شریک ادیسون کبیر شد. او با اندیشیدن به موفقیتی بزرگ دست یافت. او در شروع تنها این را می‌دانست که چه می‌خواهد. او عزمی راسخ داشت که به او امکان داد تا زمان دستیابی به هدف روی پا خود بایستد.

◄ در فاصلهٔ ۹۰ سانتیمتری طلا

یکی از علل عمده شکست و ناکامی این است که در برخورد با مشکلات موقتی متوقف می‌شویم و دست از تلاش برمی‌داریم. هرکسی را که بگویید این را زمانی تجربه کرده است.

در روزگاری که همه در اندیشه طلا بودند یکی از عموهای داربی[1] گرفتار «تب طلا» شد. راهی غرب شد تا با حفاری زمین به ثروت برسد. او هرگز نشنیده بود که در مغز انسان طلایی به مراتب بیش از آنکه او از زمین بیرون بیاورد وجود دارد. او با اخذ اجازه نامه با بیل و کلنگ سرگرم کار شد.

بعداز هفته‌ها کار طاقت‌فرسا به کلوخه‌های براق طلا رسید. اکنون به وسیله‌ای نیاز داشت که این کلوخه‌ها را از دل خاک بیرون بکشد. بی‌آنکه کسی متوجه شود روی معدن را پوشانید و عازم شهر ویلیامز برگ در ایالت مریلند شد تا موضوع را برای بستگان و برخی از همسایگان بازگو کند. آنها دور هم جمع شدند و پول خرید دستگاه حفاری را تدارک دیدند، آن را خریدند و به محل معدن طلا بردند. عمو و داربی سرگرم کار شدند.

نخستین کامیون کلوخه‌ها را به کوره ذوب و استخراج طلا فرستادند. معلوم شد که یکی از غنی‌ترین معادن کلورادو را یافته‌اند. حمل چند

1. R. U. Darby

کامیون کلوخه طلا کافی بود تا همهٔ بدهی‌های آنها را پاک کند و نوبت به سود کلان برسد. مته‌های حفاری زمین را می‌شکافتند امید داربی و عمویش بیشتر می‌شد تا اینکه اتفاقی افتاد. رگه‌های طلا بی‌مقدمه ناپدید شدند. آنها به پایان رنگین‌کمان رسیده بودند. از معدن طلا دیگر اثری نبود. به کندن زمین ادامه دادند، مأیوسانه می‌خواستند رگه طلا را از نو بیابند، اما موفق نشدند.

سرانجام تصمیم گرفتند که دست از کار بکشند.

دستگاه حفاری را به چند صد دلار فروختند و با قطار به دیارشان برگشتند. کسی که دستگاه را خریده بود از یک مهندس معدن خواست تا به معدن نگاهی بیندازد و برای او محاسبه کوچکی انجام دهد. مهندس مزبور نظر داد که پروژه حفاری معدن از آن جهت شکست خورده که صاحبان آن با کار معدن و اصول حاکم بر آن آگاه نبودند. مسّاحی این مهندس نشان داد که رگه طلا در فاصله ۹۰ سانتیمتری از محلی که خانواده داربی کارشان را متوقف کرده بودند از نو پدیدار خواهد شد و دقیقاً این اتفاق افتاد. کسی که دستگاه حفاری را خریده بود میلیونها دلار ثروت انباشت کرد. او به حقیقت مهمی توجه کرده بود و آن این که قبل از تسلیم شدن و دست از کار کشیدن باید با متخصص به مشورت نشست.

◄ ***«هرگز به گفته دیگران دست از کار نمی‌کشم»***

داربی مدتها بعد، جبران زیان خود را کرد. او به ثروتی بیش از اینها دست یافت و این زمانی بود که او به کشفی بزرگ نایل آمد. او فهمید که اشتیاق می‌تواند به طلا تبدیل شود. آقای داربی به کار فروش بیمه عمر مشغول شد.

آقای داربی که می‌دانست به دلیل آنکه در ۹۰ سانتیمتری طلا کارش رها کرده و سود کلانی را از دست داده است با خود گفت «من در فاصله

۹۰ سانتیمتری طلا متوقف شدم. اما از این به بعد، وقتی به اشخاص رجوع می‌کنم و از آنها جواب «نه» می‌گیرم، تسلیم نمی‌شوم.»

داربی در شمار معدود کسانی قرار گرفت که سالانه بیش از یک میلیون دلار بیمه عمر می‌فروشند. او پیروزی خود را مدیون شکستی می‌داند که در کار استخراج از معدن طلا متحمل شد. او می‌داند که قبل از موفقیت باید شکستهای موقتی را پذیرفت. وقتی سایه‌های شکست از راه می‌رسند، ساده‌ترین و به ظاهر منطقی‌ترین اقدام دست کشیدن از فعالیت است و این اقدامی است که اغلب می‌کنند. بیش از ۵۰۰ نفر، از موفق‌ترین افراد مملکت در مصاحبه با من گفته‌اند که بزرگترین موفقیت آنها یک قدم فراتر از جایی که شکست خورده بودند نصیبشان شده است. تو گویی شکست به عمد در یک قدمی موفقیت چهره می‌نماید.

◄ درس ۵۰ سنتی *از مداومت*

کمی پس از آنکه آقای داربی از «دانشگاه مردان سخت‌کوش» به اخذ مدرک نایل آمد و تصمیم گرفت از تجربه خود در کار معدن استفاده کند، دریافت که «نه» گفتن لزوماً به معنای نه نیست.

بعداز ظهر یکی از روزها به عمویش کمک می‌کرد تا در یک آسیاب قدیمی گندم آرد کند. عمویش مزرعه بزرگی داشت که در آن تعدادی زارع بومی زندگی می‌کردند. بی‌سروصدا در باز شد و دختربچه بومی کم سالی به درون آمد، دختر یکی از مستاجرها بود؛ دخترک نزدیک در نشست.

عمو سرش را بلند کرد، دخترک را دید، با صدایی خشن از او پرسید «چه می‌خواهی ؟»

کودک جواب داد «مادرم گفت ۵۰ سنت از شما بگیرم و برایش ببرم.»

عمو جواب داد «ندارم، زود برگرد به خانه‌ات.»

کودک جواب داد «چشم قربان» اما از جای خود تکان نخورد.

عمو به کار خود ادامه داد. آنقدر سرگرم بود که متوجه نشد کودک سرجای خود ایستاده. وقتی سرش را بلند کرد، کودک را دید که سرجای خود ایستاده است. بر سرش فریاد کشید که «مگر نگفتم برو خانه. زود باش، وگرنه خدمتت می‌رسم».

دخترک گفت «چشم قربان». اما از سرجای خود تکان نخورد.

عمو کیسه گندمی را که می‌خواست محتویات آن را به حفره آسیاب بریزد روی زمین گذاشت. ترکه‌ای را برداشت و آن را تهدیدکنان به دخترک نشان داد. منظور او این بود که اگر نرود به دردسر خواهد افتاد.

داربی نفسش را حبس کرده بود، مطمئن بود که شاهد صحنه ناخوشایندی خواهد بود. می‌دانست که عمویش تند و عصبانی است.

وقتی به محلی که کودک ایستاده بود رسید، دخترک قدمی به جلو گذاشت و در چشمان او نگاه کرد و در حالی که صدایش می‌لرزید با فریادی بلند گفت «مادرم ۵۰ سنت را می‌خواهد». عمو ایستاد. دقیقه‌ای به دختر نگاه کرد، بعد ترکه را روی زمین گذاشت، دست در جیب کرد و یک سکه ۵۰ سنتی به دخترک داد.

کودک پول را گرفت و عقب‌عقب، در حالی که همچنان در چشمان مردی که او را شکست داده بود نگاه می‌کرد به سمت در رفت. وقتی دخترک کم‌سال آسیاب را ترک کرد، عمو روی جعبه نشست و از پنجره مدتی بیش از ۱۰ دقیقه به فضای بیرون خیره شد.

آقای داربی نیز به موضوعی فکر می‌کرد. این نخستین بار بود که می‌دید کودکی بومی به لطف اراده خود می‌تواند سفیدپوست بالغی را شکست دهد. چگونه به این مهم نایل شده بود؟ چه اتفاقی افتاد که عمویش چون بره‌ای رام شد؟ چه قدرتی بود که این کودک برای تسلط به شرایط از آن استفاده کرد؟ این سؤالات و سؤالاتی از این قبیل به ذهن داربی خطور کرد، اما او سالها بعد جواب آن را یافت. در این هنگام بود که او این ماجرا را برایم تعریف کرد.

شاید عجیب باشد من این داستان را در همان آسیاب قدیمی از او شنیدم. ما دقیقاً همانجایی نشسته بودیم که عمو ترکه را برداشته بود.

قدرت عجیب یک کودک

در حالی که در آن آسیاب قدیمی غبارگرفته ایستاده بودیم آقای داربی ماجرای این پیروزی غیرمتعارف را برایم تعریف کرد و پرسید «نظرتان چیست؟ این کودک از چه قدرت عجیبی استفاده کرد که عموی مرا با همه هیبتش شکست داد؟»

پاسخ به این سؤال را در اصول مندرج در این کتاب می‌یابید. جوابی کامل به آن داده‌ام. با توجه به مطالب کتاب می‌توانید آن را به راحتی درک کنید و از نیرویی که آن کودک به طور تصادفی از آن استفاده کرد، در زندگی خود استفاده کنید.

اگر به قدر کافی دقت کنید نیروی عجیبی را که کودک را نجات داد احساس می‌کنید. در فصل آینده اشاره‌ای به این نیرو کرده‌ام. در جای دیگری از این کتاب به مطالبی برمی‌خورید که می‌توانید به کمک آن به سود خود کاری صورت دهید. اطلاع از این توانمندی ممکن است در فصل نخست یا در فصلهای بعدی این کتاب به ذهنتان خطور کند. ممکن است به شکلی ساده متجلی شود، می‌تواند به شکل یک برنامه یا یک هدف باشد. ممکن است شما را مجبور کند که به تجارب گذشته و به شکستها و ناکامیهایی که داشته‌اید رجوع کنید. از آنها درس بیاموزید که به کمک آن بتوانید شکست گذشته را جبران کنید.

پس از آنکه من با آقای داربی از نیرویی که آن کودک از آن استفاده کرد حرف زدم او به سرعت تجربه ۳۰ سالهٔ خود را به عنوان یک فروشنده اوراق بیمه مورد بازرسی قرار داد و صادقانه تصدیق کرد که موفقیت او در این زمینه تا حدود زیاد بستگی به درسی داشت که او از آن کودک آموخت.

آقای داربی گفت «هربار مشکلی پیشامد می‌کرد، هربار مشتری به خرید اوراق بیمه از من رضایت نمی‌داد، آن کودک را در برابر چشمانم می‌دیدم. چشمان براقش را می‌دیدم و به خود می‌گفتم هرطور شده باید این فروش را انجام دهم. در واقع من بیشترین فروش خود را زمانی کردم که خریداران بالقوه به من جواب «نه» می‌دادند.»

او به یاد اشتباهی بود که در فاصله ۹۰ سانتیمتری طلا مرتکب شده بود. او می‌گفت «این تجربه لطف خداوند در جامهٔ مبدل بود. از آن حادثه آموختم که باید به جد و جهد خود ادامه دهم. مهم نیست که این تلاش تا چه اندازه سخت و طاقت‌فرسا بود. این درسی بود که من قبل از موفقیت در هرکاری به آن احتیاج داشتم».

ماجرای آقای داربی و عموی او، کودک و معدن طلا، را بدون شک صدها نفر که زندگی خود را از فروش اوراق بیمه می‌گذرانند می‌خوانند. توصیه من به همه این اشخاص این است که از من بپذیرند که اگر آقای داربی توانسته به یک فروشنده یک میلیون دلاری در سال تبدیل شود، به سبب تجربه او در گذشته بوده است.

تجربه آقای داربی بسیار عادی و به قدر کافی ساده بود و با این حال مقصد زندگی او را مشخص ساخت. آقای داربی به یمن این تجربه بزرگ ثروتی عظیم انباشت کرد. اما دربارهٔ کسی که نه وقت دارد و نه تمایلی به مطالعه شکستها چه می‌توان گفت؟ او چگونه می‌تواند موفق شود؟ او چگونه باید هنر تبدیل شکست به پله‌های منتهی به پیروزی را بیاموزد؟

این کتاب را برای این عده نوشته‌ام.

◀ نظریه درست تنها چیزی است که به آن نیاز دارید

برای پاسخ به این گروه باید دربارهٔ ۱۳ اصل مهم بحث کنم. اما هنگام مطالعه این کتاب توجه داشته باشید، سؤالی که احتمالاً شما در جستجوی

آن هستید ممکن است در ذهن خود شما باشد، ممکن است در هیبت نقطه‌نظر، برنامه یا هدفی باشد که هنگام مطالعه این کتاب به ذهنتان خطور می‌کند.

نظریه سالم تنها چیزی است که برای رسیدن به موفقیت به آن نیاز دارید. اصول مندرج در این کتاب راه و روشی برای ایجاد نظریات مفید فراهم می‌آورد.

قبل از آنکه به این اصول بپردازیم می‌گوییم که این حق شماست که پیام مهمی را بشنوید.

وقتی ثروت به سوی شما جاری می‌شود، حرکتی بس سریع دارد، با تنعم همراه است، آنگونه که تعجب می‌کنید که در این چند سال کجا پنهان بوده است.

بدانید که این موضوع مهمی است. این را هم بدانید که ثروت نصیب کسانی می‌شود که سخت‌کوشند و از مداومت لازم برخوردارند. وقتی اندیشیدن را شروع می‌کنید و ثروتمند می‌شوید، در می‌یابید که ثروت با یک حالت ذهنی آغاز می‌شود، باید هدف مشخصی داشته باشید.

باید به ذهنیت مثبت برسید. من ۲۵ سال بررسی کردم تا بدانم که چگونه ثروتمندان ثروتمند می‌شوند. دقیق شوید و به محض احاطه بر اصول این فلسفه، بکوشید که این اصول را به کار برید. موقعیت مالی بهتری پیدا می‌کنید زیرا هرچه را لمس بکنید دارایی شما می‌شود. غیرممکن است؟ نه هرگز غیرممکن نیست.

یکی از نقاط ضعف اشخاص این است که از غیرممکن حرف می‌زنند. همه آن چیزهایی را که به نتیجه نمی‌رسند می‌دانند، همه از نشدنی‌ها حرف می‌زنند. این کتاب برای کسانی نوشته شده است که می‌خواهند از اقدامات اشخاص موفق استفاده کنند.

موفقیت از آن کسانی است که ذهنیت موفق دارند.

شکست از آن کسانی است که بی‌تفاوت اجازه می‌دهند ذهنیت

شکست در آنها نفوذ کند.

هدف این کتاب کمک به کسانی است که می‌خواهند از ذهنیت شکست به ذهنیت موفقیت برسند.

از جملهٔ نقاط ضعف بسیاری از اشخاص این است که همه چیز و همه کس را با توجه به برداشت خود می‌سنجند. برخی از خوانندگان این کتاب به این نتیجه می‌رسند که نمی‌توانند بیندیشند و ثروتمند شوند زیرا عادات فکری آنها، در فکر، در نداری و در فلاکت پرورش یافته است.

این نگون‌بختها مرا به یاد یک چینی مشهور می‌اندازد که به آمریکا آمد تا به سبک آمریکاییان آموزش ببیند. او در دانشگاه شیکاگو سرگرم تحصیل شد. یکی از روزها پرزیدنت هارپر این جوان را در خوابگاه دانشجویان ملاقات کرد، ایستاد تا با او دقایقی حرف حرف بزنند. از او پرسید «مهمترین ویژگی آمریکایی‌ها چیست؟» دانشجو آهی کشید و گفت، «حالت عجیب چشمهای آنها. چشمهای شما حالت عادی ندارند.»

ما در مورد چینی‌ها چه می‌گوییم؟ ما نمی‌خواهیم آنچه را که نمی‌فهمیم باور کنیم. ما از روی حماقت خیال می‌کنیم که محدودیتهای ما معیار سنجش هستند. به نظر ما می‌رسد که چشمان دیگران به آن دلیل که به چشمان ما شباهت ندارد عیب و ایراد دارد.

◄ ماجرای موتور مشهور «وی ـ ۸» فورد

وقتی هنری فورد تصمیم گرفت موتور مشهور «وی ـ ۸» را تولید کند، می‌خواست موتوری بسازد که هر هشت سیلندر آن در یک ردیف قرار داشته باشد. فورد به مهندسین خود دستور داد برای او موتوری با این مشخصات طراحی کنند. طرح روی کاغذ آمد اما مهندسین معتقد بودند که تولید یک موتور هشت سیلندر یکپارچه غیرممکن است.

فورد گفت: «به هر شکل آن را تولید کنید».

و آنها جواب دادند «اما این غیرممکن است».

فورد دستور داد «هرچه می‌گویم بکنید. هرقدر وقت لازم است صرف کنید».

مهندسین به کارشان ادامه دادند. کار دیگری از آنها ساخته نبود اگر می‌خواستند در شمار کارکنان فورد باشند باید به این کار اقدام می‌کردند. شش ماه گذشت، پیشرفتی حاصل نشد. شش ماه دیگر هم به همین منوال گذشت. مهندسین از هر طرحی که به ذهنشان می‌رسید استفاده کردند، اما جملگی معتقد بودند که این توقع فورد غیرممکن بود.

در پایان سال فورد مهندسین خود را فرا خواند و از پیشرفتشان پرسید. به او جواب دادند که امکانی برای اجرای دستور او وجود ندارد.

فورد به آنها گفت «به کارتان ادامه دهید. من این موتور را می‌خواهم و به این موتور می‌رسم».

مهندسین به کارشان ادامه دادند و آنگاه، انگار اعجازی روی داد. رمزی کشف گردید.

یک بار دیگر عزم و تصمیم فورد به پیروزی رسید.

این ماجرا را شاید نتوانیم با رعایت همهٔ جزییاتش بگوییم. اما جوهر و جان کلام همین است که به شما گفتم. شما که می‌خواهید بیندیشید و ثروتمند شوید باید به کار فورد توجه داشته باشید. مجبور نیستید که بیش از اندازه به دورترها چشم بدوزید.

فورد موفق شد زیرا اصول موفقیت را درک کرد و آن را به کار گرفت. از جمله رموز موفقیت او این بود: باید بدانید که چه می‌خواهید. هنگام خواندن این کتاب ماجرای فورد را به خاطر داشته باشید. اگر شما به اصول اعتقادی فورد توجه کنید می‌توانید به خواسته‌های خود برسید.

◄ چرا شما حاکم بر سرنوشت خود هستید؟

وقتی هنلی نوشت «من مسلط بر سرنوشت خود هستم. من کاپیتان روح خود هستم» خواست به ما بگوید که ما حاکم بر سرنوشت خود هستیم، ما کاپیتان روح خود هستیم زیرا این قدرت را داریم که افکار خود را کنترل کنیم.

او باید به ما می‌گفت مغز ما با افکاری که در ذهن خود داریم عجین می‌شود و در شرایطی قرار می‌گیرد که نیروی انسانها و وضعیت زندگی را که با شرایط افکار ما سازگاری دارند هماهنگ می‌کند.

او باید به ما می‌گفت قبل از اندوختن ثروت کلان باید اذهان خود را از اشتیاق به ثروت انباشته کنیم. اگر طالب پول هستیم باید ذهنیت پول داشته باشیم تا اشتیاق به ثروت ما را به طرحی مشخص برای دستیابی به آن مجبور کند. اما هنلی فیلسوف نبود، او شاعر بود، او به سرودن شعر علاقه داشت، واقعیتها را در قالب شعر می‌گفت و مشتاقان خود را تنها می‌گذاشت تا معانی اشعارش را آنطور که می‌خواهند تفسیر کنند.

اما به تدریج واقعیت خود را نشان داده است آنگونه که در حال حاضر می‌دانیم که اصول مندرج در این کتاب را از احاطه و تسلط بر سرنوشت اقتصادی ما را مقدر می‌سازد.

◄ اصولی که می‌تواند سرنوشت شما را تغییر دهد.

اکنون در شرایطی هستیم که نخستین اصل را بررسی کنیم. ذهن خود را بگشایید و در حالی که این کتاب را می‌خوانید بدانید که مطالب ما اختراع به خصوصی نیست. این اصول برای جمع کثیری از اشخاص مؤثر واقع شده‌اند. شما هم می‌توانید از آنها به سود خود استفاده کنید.

در می‌یابید که انجام این کار نه تنها دشوار نیست که سهل و ممتنع

است.

چندسال قبل در کالج سالم در وست ویرجینیا سخنرانی می‌کردم. در آن سخنرانی به اصولی که در فصل بعد این کتاب آمده به قدری با تأکید حرف زدم که یکی از اعضای گروه فارغ‌التحصیلان آنها را پذیرفت و بخشی از فلسفه خود کرد. این مرد جوان به عضویت کنگره در آمد و در شمار یکی از عوامل مهم فرانکلین روزولت قرار گرفت. او در نامه‌ای به من نظرش را دربارهٔ اصولی که من آن را در فصل بعد آورده‌ام بیان داشت. من این نامه را به عنوان مقدمه‌ای برای فصل بعد انتخاب کرده‌ام.

ناپلئون عزیز:

من به عنوان یکی از اعضای کنگره بینشی دربارهٔ زنها و مردها پیدا کرده‌ام. من به نکته‌ای اشاره می‌کنم و آن را پیشنهاد می‌نمایم که ممکن است برای هزاران انسان ارزشمند مفید باشد.

در سال ۱۹۲۲ شما سخنرانی افتتاحیهٔ شروع سال تحصیلی را در کالج سالم ایراد کردید. در آن زمان من دانشجوی آن دانشگاه بودم. در آن سخنرانی شما در ذهن من نظریه‌ای را کاشتید که تحت تأثیر آن به کار امروزی‌ام که خدمت به مردم است سرگرم می‌باشم. این را هم خوب می‌دانم که هر پیشرفتی که از این به بعد داشته باشم متأثر از اصولی است که شمادرسخنرانی خود به آن اشاره کردید.

سخنرانی شما را به خوبی به یاد دارم. انگار که همین دیروز بود. شما از روش عالی هنری فورد حرف زدید، از کسی حرف زدید که بدون آموزشهای رسمی، بدون داشتن دلار و دوستان با نفوذ به رفیع‌ترین جایگاه این مملکت رسید. در آن زمان حتی پیش از آنکه سخنرانی‌تان را تمام کنید، عزم خود را جزم کردم که سری میان سرها داشته باشم و با هر مشکلی که بر سرراهم قرار گیرد

مبارزه کنم. هزاران دانشجوی جوان امسال و در سالهای آینده فارغ‌التحصیل می‌شوند. همهٔ آنها به پیامی شبیه آنچه من دریافت کردم احتیاج دارند. آنها می‌خواهند بدانند چه می‌خواهند بکنند، به کجا می‌خواهند بروند، از کجا زندگیشان را شروع کنند. شما می‌توانید این را به آنها بگویید زیرا شما به حل بسیاری از مسایل آنها کمک کرده‌اید.

امروزه در آمریکا هزاران نفر در جستجوی فرمول ثروتمند شدن هستند. اغلب آنها پول و سرمایه‌ای ندارند، اگر کسی در این مملکت بتواند به آنها کمک کند این شخص شما هستید.

اگر شما کتابی در این زمینه بنویسید، مایلم نخستین کسی باشم که آن را می‌خرم.

با تقدیم بهترین آرزوها

دوست شما

جنینگز راندولف

۳۵ سال بعد از آن سخنرانی، با کمال خوشبختی در سال ۱۹۵۷ به دانشگاه سالم رفتم و سخنرانی دیگری ایراد کردم. آن زمان به دریافت دکترای افتخاری ادبیات دانشگاه سالم نایل آمدم.

از سال ۱۹۲۲ تا به این زمان شاهد بوده‌ام که جنینگز راندولف به یکی از بزرگترین مقامات هوانوردی، به یک سخنران الهام‌بخش بزرگ و سناتور مجلس آمریکا از ایالات ویرجینیای غربی تبدیل شده است.

آنچه را مغز انسان
تصور و باور کند
به آن می‌رسد

فصل ۲

اشتیاق نقطه شروع همه موفقیتها

◄ گام نخست به سوی ثروت

وقتی بیش از ۵۰ سال پیش ادوین بارنس از قطار باری در ارنج پیاده شد، به خانه به دوشها بیشتر شباهت داشت، اما افکارش سلاطین‌گونه بود.

وقتی از راه‌آهن به سوی دفتر توماس ادیسون رفت، ذهنش کار می‌کرد. خود را می‌دید که در حضور ادیسون ایستاده، صدای خود را می‌شنید که از آقای ادیسون می‌خواهد به او فرصتی دهد تا به اشتیاق سوزانی که وجودش را دربر گرفته بود برسد. او می‌خواست همکار مخترع کبیر شود. اشتیاق بارنس امید و آرزو نبود. میلی معین و مشخص بود، میلی بود که به همه امیال دیگر تفوق داشت، اشتیاقش قطعی بود.

چند سال بعد، بارنس در همان دفتری که برای نخستین بار ادیسون را ملاقات کرده بود، در حضور او ایستاد. رویایش به حقیقت مبدل شده بود. او با ادیسون معامله می‌کرد. رویای بزرگ زندگی او به واقعیت پیوسته بود. بارنس موفق شد زیرا برای خود هدف مشخصی درنظر گرفت. تمام نیرو و توان و تلاش خود را برای رسیدن به آن هدف صرف کرد.

◄ مردی که پلهای پشت سرش را ویران کرد

پنج سال طول کشید تا به خواست خود برسد. در نظر همه به جز خودش، او جز پیچ و مهره‌ای در کار ادیسون نبود. اما بارنس خود را شریک ادیسون می‌دید. و این باور از همان روز که به دیدار ادیسون رفت لحظه‌ای او را ترک نکرد. به درستی که نیروی اشتیاق مشخص چه خارق‌العاده است. بارنس به هدفش رسید زیرا می‌خواست شریک تجاری آقای ادیسون شود و این خواسته‌ای بود که او به آن بیش از هر چیز دیگری بها می‌داد. او برای رسیدن به هدفش برنامه‌ای تدارک دید، اما همهٔ پلهای

پشت سرش را خراب کرد. او به پای اشتیاق خود ایستاد تا آن را به وسواسی بزرگ در زندگی خود تبدیل کند و سرانجام به موفقیتی که انتظارش را می‌کشید رسید. اشتیاق سوزان او به واقعیت پیوست.

وقتی به ارنج رفت به خود نگفت «سعی می‌کنم ادیسون را راضی کنم که به هر ترتیب شغلی به من بدهد». به جای آن گفت «من به ادیسون می‌گویم از راه دور آمده‌ام تا شریک تجاری شما شوم».

او نگفت چشمانم را مترصد فرصتهای احتمالی می‌کنم تا در صورت شکست در سازمان ادیسون به آن بپردازم. به جای آن گفت «تنها هدف من این است که شریک تجاری ادیسون شوم. من تمام پلهای پشت سرم را خراب می‌کنم و برای رسیدن به هدفی که در سر دارم بسیج می‌شوم».

او برای خود راه بازگشتی باقی نگذاشت. یا باید پیروز می‌شد و یا از بین می‌رفت.

این رمز موفقیت بارنس بود.

◄ راه رسیدن به ثروت

مدتها پیش یکی از جنگجویان بزرگ با موقعیتی روبرو شد که باید تصمیمی می‌گرفت تا موفقیت او را در جبههٔ نبرد تضمین کند. او می‌خواست سربازانش را به جنگ دشمنی قدرتمند گسیل دارد که شمار سربازانش به مراتب از سربازان او بیشتربود. او سربازانش را سوار بر قایق به سرزمین خصم برد. سربازان از قایقها پیاده شدند و آنگاه دستور داد که کشتیها را آتش زدند. این رهبر خطاب به سربازانش گفت «کشتیها را می‌بینید که در آتش می‌سوزند. ما راهی جز پیروزی نداریم، انتخاب دیگری نداریم. یا پیروز از میدان به در می‌آئیم یا هلاک می‌شویم».

آنها پیروز شدند.

هرکس که طالب پیروزی است باید کشتیها و پلهای پشت سرش را در

آتش بسوزاند و راههای عقب‌نشینی را بر خود ببندد. اینگونه است که می‌توان ذهن را در شرایط اشتیاق سوزان برای پیروزی قرار داد و این شرط لازم موفقیت است. صبح روز بعد از آتش‌سوزی بزرگ شیکاگو گروهی از کسبه در خیابان «استیت» ایستادند و به دود فروشگاههای سوخته خود نگاه می‌کردند. این کسبه جلسه کردند تا دربارهٔ بازسازی فروشگاههای خود تصمیم بگیرند. می خواستند بدانند که آیا بهتر است فروشگاههایشان را از نو بسازند یا شیکاگو را ترک کنند و در جای دیگری به کار و فعالیت سرگرم شوند. به جز یک نفر جملگی تصمیم به ترک شیکاگو گرفتند.

کاسبی که تصمیم گرفت بماند و فروشگاهش را از نو بسازد، در حالی که به ویرانه‌های فروشگاهش اشاره می‌کرد گفت «آقایان من در این جا بزرگترین فروشگاه دنیا را بنا می‌کنم. اگر صدبار هم آتش بگیرد این کار را تکرار می‌کنم».

از این تاریخ حدود یک قرن می‌گذرد. فروشگاه بنا شد. امروز هم این فروشگاه در جای خود باقیست. این فروشگاه امروزه ساختمانی برج‌گونه است که در اثر اشتیاق سوزان آن مرد ایجاد شد. مارشال فیلد هم می‌توانست به همان سادگی دیگران با موضوع برخورد کند. وقتی شرایط نامناسب بود و اوضاع مبهم بنظر می‌رسید دیگران بساط خود را جمع کردند و به نقطه‌ای ساده‌تر رفتند. تفاوت میان مارشال فیلد و دیگران همان چیزی است که اغلب موفقیت را از شکست متمایز می‌سازد.

همه انسانها، وقتی به سنی می‌رسند که از نقش پول آگاه می‌شوند. توجه داشته باشید که خواستن تنها به ثروت نمی‌انجامد. اما مشتاق ثروت بودن، با ذهنیتی وسواس‌گونه و آنگاه برنامه‌ریزی دقیق و تدارک راههای رسیدن به هدف و در کنار همه اینها مداومت در پایداری در برابر شداید و مشکلات اسباب غنا می‌گردد.

شش راه برای تبدیل اشتیاق به طلا

راه تبدیل میل و اشتیاق به ثروت از شش مرحلهٔ مشخص و عملی تشکیل می‌شود که عبارتند از:

۱. مبلغ مورد نیاز خود را دقیقاً مشخص سازید. گفتن اینکه «من پول می‌خواهم» کافی نیست. باید رقم آن را مشخص سازید. برای این تصمیم‌گیری قطعی دلایل روانی متعددی وجود دارد که در فصل بعد به آن اشاره کرده‌ام.

۲. دقیقاً مشخص کنید که برای دستیابی به این پول چه مبلغی سرمایه می‌گذارید. توجه داشته باشید که برای رسیدن به هر چیز باید چیزی را از دست بدهید.

۳. تاریخ مشخصی برای دستیابی به هدف خود در نظر بگیرید.

۴. برنامه‌ای قطعی برای اجرای برنامه خود بریزید و بی‌درنگ دست به کار شوید. باید بی‌درنگ این برنامه را به مرحلهٔ اجرا بگذارید.

۵. رقم پول مورد نیاز را بنویسید و زمان دستیابی به آن را مشخص سازید. درباره از خودگذشتگی خود تصمیم بگیرید. آنگاه برنامه‌ای را که می‌خواهید برای رسیدن به این پول به اجرا بگذارید درنظر بگیرید.

۶. یادداشت خود را به صدای بلند، روزی دوبار، قبل از خواب و به هنگام بیدار شدن بخوانید. در حال خواندن ببینید و باور کنید که صاحب این پول و این دارایی شده‌اید.

مهم است که این دستورالعمل شش مرحله‌ای را دقیقاً اجرا کنید. چه بهتر که این دستورالعمل را در ۶ پاراگراف جداگانه بنویسید و آن را رعایت کنید. ممکن است بگویید که نمی‌توان بدون آنکه پولی در اختیار داشته باشید خود را صاحب پول و ثروت ببینید. این جاست که اشتیاق سوزان به کمک شما می‌شتابد. اگر به راستی خواهان این پول هستید و اگر این میل به اشتیاقی سوزان در شما تبدیل شده است می‌توانید خود را به راحتی

متقاعد سازید که این پول را بدست می‌آورید. هدف خواستن پول است. باید به قدری مصمم باشید که بتوانید خود را مجاب سازید که به آن خواهید رسید.

آیا می‌توانید خود را یک میلیونر ببینید؟

ممکن است برای کسانی که از تجربه کافی برخوردار نیستند این دستورالعمل به نظر غیرممکن برسد. ممکن است برای همه کسانی که نمی‌توانند از نقش مهم این شش مرحله آگاه شوند مفید باشد که بدانند اطلاعاتی که به شما ارائه کردم آن را از اندرو کارنگی گرفته‌ام و فراموش نکنید که کارنگی در یک کارگاه فولادسازی کار می‌کرد اما توانست به کمک همین اصول یکصد میلیون دلار سرمایه انباشت کند.

شاید دانستن این نکته برایتان جالب باشد که شش مرحلهٔ توصیهٔ من به دقت به وسیله توماس ادیسون بررسی شد. او نه تنها این شش اصل را تایید کرد، نه تنها معتقد بود که اینها برای انباشت ثروت لازم هستند، بلکه معتقد بود برای رسیدن به هر هدفی می‌توان از این ۶ مرحله استفاده نمود.

مراحل پیشنهادی مستلزم کار طاقت‌فرسا نیستند، مستلزم از خودگذشتگی نیستند. برای اجرای آن لازم نیست کسی خود را در شمار مسخره‌ها قرار دهد. شرط موفقیت آموزش و تحصیلات رسمی زیاد نیست اما شرط لازم کاربرد موفق این شش اصل داشتن تصور کافی و تصویر ذهنی مثبت است که به شخص امکان درک این مطلب را می‌دهد که انباشت ثروت را نمی‌توان به بخت خوش و چیزهایی از این قبیل واگذار نمود. باید دانست همه کسانی که ثروت کلان اندوخته‌اند قبل از آن رویا، امید، آرزو و برنامه‌هایی در سر داشتند و بعد به این سرمایه دست یافتند.

باید بدانید نمی‌توانید بر مبالغ عظیم ثروت دست یابید مگر آنکه در سر اشتیاقی سوزان برای آن داشته باشید و باور کنید که می‌توانید به آن

برسید.

◄ قدرت رویاهای بزرگ

ما که در مسابقه رسیدن به ثروت شرکت کرده‌ایم باید بدانیم در دنیایی که در آن زندگی می‌کنیم به نقطه‌نظرهای جدید، روشهای بدیع، رهبران و مخترعین و روشهای آموزش جدید، به روشهای بدیع بازاریابی به کتب و ادبیات جدید، به برنامه‌های متحول تلویزیونی و فیلمهای سینمایی جدید احتیاج داریم. با این حال توجه داشته باشید که از همه اینها مهمتر داشتن هدف مشخص و قطعی است. باید این را خواست و آن را به میلی وسواس‌گونه تبدیل نمود. در عین حال ما که می‌خواهیم ثروت انباشت کنیم باید توجه داشته باشیم که رهبران حقیقی دنیا توانسته‌اند از نیروی فرصت مناسبی که برایشان پیشامد کرده به خوبی استفاده کنند و این نیروها یا تکانش فکری را در شهرها، آسمانخراش‌ها، کارخانه‌ها، هواپیماها، اتومبیل‌ها و هر جایی که زندگی را ساده‌تر کند تبدیل کنند.

در کار برنامه‌ریزی برای ثروتمند شدن به کسی اجازه ندهید که رویای شما را از بین ببرد. باید با موفقهای روزگار و دوران گذشته خود آشنا شوید. باید با زندگی کسانی آشنا شوید که رویای آنچه را که ارزشمند است به دنیای ما ارزانی داشته است؛ به من و شما امکان داده است تا استعدادهای خود را بروز دهیم.

اگر کاری که می‌خواهید بکنید درست باشد و به آن باور داشته باشید درنگ نکنید، قدمی به پیش بگذارید و رویای خود را جامهٔ عمل بپوشانید. هرگز به گفته‌های این و آن توجه نکنید. توجه نکنید که ممکن است موقتاً شکست بخورید زیرا شاید دیگران ندانند که هر شکست با خود بذرهایی از موفقیت و پیروزی به همراه دارد.

توماس ادیسون ساختن لامپ را در رویای خود داشت. می‌خواست

لامپی بسازد که با برق روشن شود. او مصمم شد که به رویایش جامهٔ عمل بپوشاند و با آنکه بیش از هزار بار شکست خورد، آنقدر ایستاد تا موفق گردید.

ولان [1] در رویای ایجاد سیگارفروشی‌های زنجیره‌ای بود. او نیز رویایش را جامهٔ عمل پوشاند به طوری‌که امروزه «فروشگاههای سیگار متحد» برخی از بهترین مناطق فروشگاهی آمریکا را به خود اختصاص داده است.

برادران رایت [2] در رویای ساختن ماشینی بودند که در هوا پرواز کند. حالا هرکس در هرجای دنیا می‌داند که آنها را رویایشان را به حقیقت پیوند دادند.

مارکونی [3] در رویای ایجاد نظامی بود که بدون سیم و به کمک امواج پیامهای رادیویی مخابره کند. امروزه مصداق یافتن رویای او را می‌توانید در فروشگاههای فروش رادیو و تلویزیون مشاهده کنید. شاید برایتان جالب باشد اگر بدانید دوستان مارکونی به سلامت فکری او تردید کردند، او را به بیمارستان روانی فرستادند. زیرا او معتقد بود به اصلی دست یافته که می‌تواند به کمک آن پیامها را بدون استفاده از سیم، به شکل امواج مخابره کند.

صاحبان رویا در روزگار ما چیزی کمتر از اینها ندارند. دنیا پر از فرصتهای مناسبی است که رویاگران گذشته هرگز از آن اطلاع نداشتند.

◄ چگونه به رویای خود جامهٔ عمل بپوشانیم

اشتیاق سوزان برای بودن و انجام دادن نقطه شروعی است که باید

---

1. Whelan
2. Wright Brothers
3. Marconi

صاحب رویا از آن بیاغازد. رویا از بی‌تفاوتی، تنبلی، یا نداشتن الهام و آرزو ناشی نمی‌شود.

توجه داشته باشید همه کسانی که در زندگی موفق می‌شوند، ممکن است در شروع با دشواری روبرو باشند. ممکن است مجبور باشند به تلاشی نومیدکننده دست بزنند، باید شداید و مشکلات را هموار کنند تا به هدف خود برسند.

نقطه عطف موفقیت از لحظات بحران شروع می‌شود.

جان بانیان،[1] قطعه ادبی مذهبی «پیشرفت زائر» را وقتی نوشت که او را به جرم باورهای مذهبی‌اش به زندان انداختند و مجازات کردند.

اُهنری[2] وقتی از نبوغ ذهنی خود آگاه شد که در سلول زندان شهر کلمبوس اوهایو به سر می‌برد. او مجبور بود که از قوهٔ تخیل خود استفاده کند. در این زندان بود که به جای آنکه خود را مجرمی نگون‌بخت ببیند، نویسنده‌ای بزرگ یافت.

چارلز دیکنس،[3] تحت تأثیر تراژدی نخستین عشق زندگی خود بود که تألم ناشی از آن تا اعماق وجودش نفوذ کرده بود. اما این ذهنیت آفریننده یکی از بزرگترین نویسندگان روی زمین شد. تحت تأثیر این تراژدی «دیوید کاپرفیلد» را نوشت و آنگاه به نگارش آثار دیگری پرداخت تا خوانندگان آثارش خود را در دنیای بهتری بیابند.

هلن کلر،[4] چند روز پس از تولد ناشنوا، نابینا و لال شد. به‌رغم این همه بدبیاری او در تاریخ نام خود را در جمع اشخاص شهیر جای داد. هلن کلر ثابت کرد اگر کسی خود را شکست‌خورده نپندارد، در شمار شکست‌خوردگان قرار نمی‌گیرد.

---

1. John Bunyan
2. O. Henry
3. Charles Dickens
4. Helen Keller

رابرت برنز[1] بی‌سواد بود و در فقر زندگی می‌کرد. اغلب اوقات خود را در میکده‌ها در مستی می‌گذراند، اما او به دنیای بهتری رسید زیرا در شعر و شاعری افکاری زیبا داشت. این گونه خاری را کند و جای آن را گل سرخی کاشت.

بتهون[2] ناشنوا بود، میلتون[3] نابینا بود، اما نام این اشخاص تا زمانی که دنیا باقیست بر زبانها باقی خواهد ماند زیرا آنها در ذهن خود رویایی دیدند و آن را جامهٔ حقیقت پوشاندند.

توجه داشته باشید که میان خواستن و آماده دریافت آن بودن تفاوتی وجود دارد. بدانیم هیچ کسی برای رسیدن به آن آماده نیست، مگر باور داشته باشد که می‌تواند آن را به دست آورد. ذهن باید در شرایط باور باشد. امید و آرزوی تنها کافی نیست. داشتن ذهنیت باز شرط لازم باور است. کسانی که ذهن خود را می‌بندند با حقیقت، شجاعت و باور غریبه می‌مانند.

توجه داشته باشید که برای رسیدن به موفقیت و تنعم به تلاش بیش از قبول فقر و فلاکت نیاز نداریم. هرقدر در زندگی بخواهیم و توقع داشته باشیم همان اندازه به دست می آوریم. توقع زیاد یاکم داشتن تفاوت فکری چندانی ایجاد نمی‌کند.

میل و اشتیاق طبیعت را فریب می‌دهد

در حساسترین بخش این فصل مایلم که شما را با یکی از عجیب‌ترین انسانهایی که تا به حال دیده‌ام آشنا کنم. برای نخستین بار او را چند دقیقه بعداز تولدش دیدم. او از بدو تولد از لاله و بخش بیرونی گوش محروم بود.

1. Robert Burns
2. Beethoven
3. Milton

پزشک می‌گفت که او احتمالاً عمری را ناشنوا و لال زندگی خواهد کرد.

من نظر او را نپذیرفتم. این حق من بود، زیرا من پدر این کودک بودم. من نظر دیگری داشتم اما آن را به صدای بلند نگفتم؛ آن را به سکوت در قلبم ایراد کردم.

من از صمیم قلب خود مطمئن بودم که پسرم می‌شنود و حرف می‌زند. لابد می‌پرسید چگونه؟ مطمئن بودم که باید راهی وجود داشته باشد و مطمئن بودم که می‌توانم این راه را بیابم. به یاد حرفهای امرسون کبیر افتادم: «به هرچه بنگرید درسی از ایمان هست. به تنها چیزی که نیاز داریم اطاعت است. برای هرکدام از ما راهی وجود دارد. اگر خوب گوش دهیم کلمات مناسب خود را می‌شنویم.»

کلمات مناسب، میل و اشتیاق از هر چیزی مهمتر است. من آرزو کردم که پسرم ناشنوا و لال نماند. لحظه‌ای از این اشتیاق غافل نماندم. چه کاری از من ساخته بود؟ باید راهی می‌یافتم تا ذهن کودک را به روی اشتیاق خود می‌گشودم. باید صدایم را بدون گوشهای بیرونی او به ذهنش می‌رساندم.

باید وقتی فرزندم به قدر کافی بزرگ می‌شد تا با من همکاری کند ذهنش را از اشتیاقی سوزان پر می‌کردم، آنچنان سوزان که طبیعت با روشهای خود بتواند این اشتیاق را به حقیقتی جسمانی مبدل سازد.

◄ حادثه‌ای که یک زندگی را متحول کرد

ما یک دستگاه ضبط‌صوت خریدیم. وقتی فرزندم برای نخستین بار صدای موسیقی را شنید به وجد آمد. در یک مورد نواری را به تکرار گوش داد. در برابر ضبط‌صوت ایستاد، دندانهایش را به لبهٔ ضبط‌صوت نگاه داشت. از این کار او سر در نیاوردم سالها گذشت تا فهمیدم استخوانها می‌توانند صدا را به گونه‌ای به انسانها منتقل سازند.

کمی بعداز آنکه او ضبط‌صوت را برای خود برداشت دریافتم اگر با

لبانم استخوان پشت گوش او را لمس کنم و با او حرف بزنم به راحتی متوجه حرفهایم می‌شود.

وقتی مشخص شد او می‌تواند صدای مرا به خوبی بشنود، بی‌درنگ میل به شنیدن و حرف زدن را به او انتقال دادم. به زودی دریافتم که فرزندم از اینکه شبها قبل از خواب برایش داستان تعریف کنم لذت می‌برد. به همین دلیل برای او داستان سرایی می‌کردم تا به اعتماد به نفس، به تصور و به میل شنیدن و طبیعی بودن او کمک کند.

به خصوص یکی از این داستانها را هربار به شکلی برایش تعریف می‌کردم. می‌خواستم در ذهنش این اندیشه را بکارم که ناراحتی جسمانی او یک دارایی بزرگ بود که ارزش فراوان داشت به رغم این حقیقت که تمام فلسفه‌ای که من بررسی کرده بودم به درستی نشان می‌داد که هر ناراحتی و هر معلولیت با خود امتیازی به همان اندازه به همراه دارد باید اقرار کنم کمترین اطلاعی در این زمینه که چگونه ناراحتی او می‌تواند تبدیل به یک دارایی شود نداشتم.

◄ پیروزی بزرگ با ۶ سنت

اکنون که این تجربه را بررسی می‌کنم می‌بینم که ایمان پسرم به من نتایج حیرت‌انگیزی داشت. مطالبی را که به او گفتم پذیرفت. من به او گفتم که این امتیاز خود را به اشکال گوناگون نشان خواهد داد. مثلاً آموزگاران مدرسه وقتی او را بدون گوش می‌بینند به او توجه خاصی مبذول می‌دارند و با او به مهربانی بیش از دیگران برخورد می‌کنند و این کاری بود که همیشه کردند. من هم چنین به او گفتم وقتی به اندازه کافی بزرگ شود و روزنامه بفروشد (برادر بزرگش قبلاً روزنامه می‌فروخت) در مقایسه با او از امتیاز بزرگی برخوردار خواهد بود زیرا مردم وقتی می‌بینند که او به رغم نداشتن گوش باهوش و فعال است به او پول بیشتری پرداخت می‌کنند.

وقتی حدوداً هفت ساله بود معلوم شد که شرایط خاص او برایش فوایدی درپی خواهد داشت. ماهها او به التماس می‌خواست به او اجازه بدهیم روزنامه بفروشد اما مادرش با این کار موافق نبود.

تا اینکه روزی به مراد خود رسید. بعداز ظهر یکی از روزها که با خدمتکارمان در منزل بود از پنجره آشپزخانه به حیاط پرید تا برنامه‌ای را که در سر داشت اجرا کند. همسایه کفاشی داشتیم، از او ۶ سنت قرض گرفت. با این پول روزنامه‌ای خرید، روزنامه را فروخت و با پول آن مجدداً روزنامه‌های بیشتری خرید و این کار را تا غروب آن روز ادامه داد. وقتی کارش تمام شد ۶ سنت قرض خود را پرداخت، اما ۴۲ سنت در جیب داشت. وقتی آن شب به منزل برگشتیم، در حالی که ۴۲ سنت پول را در مشت خود نگهداشته بود در رختخوابش خوابیده بود. مادرش دست او را باز کرد. سکه‌ها را برداشت و گریست. گریه برای نخستین پیروزی فرزندش بی‌تناسب بود. واکنش من عکس او بود. من از صمیم قلب خندیدم؛ دانستم تلاش من برای آنکه در ذهن فرزندم امید به موفقیت و پیروزی را بکارم به نتیجه رسیده است.

مادرش مشکل را در این می‌دید که کودکی کم‌سال و ناشنوا به خیابانها رفته و سلامتی خود را به خاطر پول به خطر انداخته است. اما در نظر من او کاسبی شجاع و متکی به نفس بود که به ابتکار خود اقدامی شجاعانه کرده و پیروز شده بود. از کارش راضی بودم. می‌دانستم او به شرایطی دست یافته که در تمام مدت عمر از آن به سود خود استفاده خواهد کرد.

◄ کودک ناشنوایی که شنیدن را آموخت

پسر ناشنوای من به تدریج بزرگ شد، دبیرستان و دانشگاه را بی‌آنکه بتواند صدای آموزگارانش را بشنود پشت سر گذاشت. تنها وقتی آنها با صدای بلند و از نزدیک با او حرف می‌زدند صدایشان را تشخیص می‌داد.

او به مدرسه مخصوص ناشنوایان نرفت. ما این اجازه را به او ندادیم. مصمم بودیم که او زندگی طبیعی داشته باشد، با بچه‌های سالم و طبیعی رفت‌وآمد کند. ما پای این تصمیم خود ایستادیم هرچند مجبور شدیم که به این دلیل با مقامات مدرسه بحثهای تند داشته باشیم.

در مدرسه سعی کرد از نوعی سمعک استفاده‌کند، اما این سمعک به او کمک نکرد.

در آخرین هفته اقامت در کالج اتفاقی افتاد که تحولی در زندگیش به بوجود آورد. او برحسب تصادف به سمعک جدیدی دست یافت که به صورت آزمایشی برای او فرستاده بودند. او با اکراه آن را آزمایش کرد. قبلاً هم نظایر این سمعک را امتحان کرده بود، اما نتیجه‌ای حاصل نشده بود. سرانجام وسیله ارسالی را برداشت و با خونسردی و بی‌توجهی آن را روی سر گذاشت. باطریهایش را وصل کرد و ناگهان عمری انتظار به سر رسید. برای نخستین بار در زندگی می‌توانست مثل سایرین مطالب را بشنود.

با شور و وجد فراوان به سوی تلفن رفت. به مادرش زنگ زد و صدای او را به طور کامل شنید. روز بعد او در شرایطی بود که می‌توانست صدای اساتید دانشکده را به خوبی و بی‌کم و کاست بشنود و این نخستین بار بود که چنین چیزی را تجربه می‌کرد. برای نخستین بار توانست با دیگران حرف بزند و دیگران هم مجبور نبودند با او به صدای بلند حرف بزنند. به راستی که او تولد تازه‌ای یافته بود.

میل و اشتیاق او ثمر داده بود اما پیروزیش هنوز کامل نبود. او هنوز باید راهی قطعی و مشخص می‌یافت تا معلولیت خود را به سرمایه‌ای هم ارز آن تبدیل کند.

◄ اعجاز اندیشه

او با علم به اهمیت موفقیتی که نصیبش شده بود و تحت تأثیر دنیای

صدایی که برای نخستین بار به گوشش می‌نشست، نامه‌ای به تولیدکننده آن سمعک نوشت و با اشتیاق تمام تجربهٔ خود را با او در میان گذاشت. نکته‌ای در نامهٔ او سبب شد که به نیویورک دعوت شود. در نیویورک تا کارخانه او را اسکورت کردند. در حال گفت‌وگو با رئیس مهندسین، نظریه، فکر، الهام یا هر کلمه‌ای را که شما انتخاب کنید به ذهنش رسید. این ذهنیت، معلولیت او را به یک سرمایه تبدیل کرد که برایش پول و خوشبختی به ارمغان آورد.

به ذهنش رسید که می‌تواند به میلیونها انسان ناشنوا کمک کند. باید ماجرا و تجربه خود را برایشان شرح می‌داد.

مدت یکماه با اقدامی گسترده درباره نظام بازاریابی سازنده سمعک تحلیل و بررسی کرد و راهها و وسایلی یافت تا دنیای جدید خود را با دیگران در میان بگذارد. آنگاه برنامه‌ای دو ساله تدارک دید. وقتی طرح خود را به شرکت ارائه داد بی‌درنگ به او شغلی دادند تا به این رویای خود جامهٔ عمل بپوشاند. وقتی سرکار رفت مصمم بود که امید و آسایش فکری را به هزاران ناشنوایی برساند که بدون کمک او برای همهٔ عمر محکوم به ناشنوایی بودند.

مطمئن هستم اگر من و مادرش ذهن او را آنطور که می‌خواستیم پرورش نداده بودیم، بل ایر، برای همهٔ عمر ناشنوا و لال باقی می‌ماند.

به راستی که اشتیاق سوزان چه آثاری اعجاب‌برانگیزی برجای می‌گذارد. بل ایر به شنیدن صدای طبیعی علاقمند بود. حالا به آن رسیده است. شاید او هم در زمرهٔ بسیاری از کسانی در می‌آمد که کارشان به فروش مداد و کاغذ در کنار خیابان می‌انجامید.

وقتی کودکی بیش نبود در ذهنش این باور را ایجاد کردم که معلولیت او برایش دارایی بزرگی خواهد شد که می‌تواند روی آن سرمایه‌گذاری کند. توجه داشته باشید که باور همراه با اشتیاق سوزان را می‌توانند همه داشته باشند و از آن به سود خود استفاده کنند.

اعجاز ذهن

اجازه دهید ماجرای شومان هینک [1] خواننده نامی را در چند عبارت کوتاه برایتان نقل کنم. شومان هینک به مدیر اپرای وین رجوع کرد تا صدایش را آزمایش کند. اما مدیر اپرا این کار را نکرد. او به لباس مندرس دختر نگاه کرد، با تأسف آهی کشید و گفت «با این سر و وضع، با این ریخت و شخصیت چگونه می‌توانی انتظار داشته باشی که در اپرا موفق شوی. دختر خوب من خواندن را فراموش کن، یک چرخ‌خیاطی بخر و خیاطی کن. تو هرگز نمی‌توانی خواننده شوی».

هرگز زمان بسیار بلندی است. مدیر اپرای وین از تکنیک خواندن اطلاع فراوان داشت اما از قدرت اشتیاق که به حالت وسواس می‌رسد اطلاع چندانی نداشت؛ اگر می‌داشت هرگز نبوغ این دختر را بی‌آنکه او را بیازماید به اشتباه نمی‌گرفت.

چند سال قبل یکی از همکاران من بیمار شد. هرچه می‌گذشت، حالش وخیم‌تر می‌شد. سرانجام او را برای عمل جراحی به بیمارستان بردند. پزشک گفت که شانس چندانی به نجات او نیست. اما این نظر دکتر بود، نظر بیمار چیز دیگری بود. درست قبل از اینکه او را به اتاق عمل ببرند به نجوا به من گفت «ناراحت نباشید رئیس، ظرف چند روز از این جا بیرون می‌آیم». سرپرستار با نگاهی ناراحت به من نگاه کرد اما واقعیت این بود که بیمار به سلامت از بیمارستان بیرون آمد. وقتی همه چیز تمام شد پزشک به او گفت «تنها میل به زنده ماندن او را نجات داد. اگر او به مرگ دهن کج نکرده بود و حتی فکر آن را به ذهن راه نداده بود، هرگز نمی‌توانست زنده بماند».

من به قدرت اشتیاق توأم با ایمان، اعتقاد دارم زیرا دیده‌ام که چگونه این نیرو اشخاص را از ذلت به قدرت و ثروت می‌رساند، دیده‌ام که چگونه

1. Mme. Schumann Heink

این اشخاص به کمک آن در پی شکستهای پیاپی به موفقیت رسیده‌اند. دیده‌ام که چگونه پسر خود مرا به یک زندگی طبیعی، شاد و موفق هدایت کرد و حال آنکه طبیعت او را بدون گوش به دنیا فرستاده بود.

چگونه می‌توان از نیروی اشتیاق استفاده کرد. در این فصل و در فصلهای بعد، به تفصیل درباره این موضوع بحث کرده‌ام. جان کلام این است که طبیعت با ایجاد اشتیاق سوزان ذهن انسان را چنان دگرگون می‌سازد تا مفهوم «غیرممکن» را به رسمیت نشناسد و چیزی را به عنوان شکست نپذیرد.

محدویت ذهن ما همان
محدودیتی است که ما
برای آن در نظر می‌گیریم.
فقر و تنعم، هر دو نشأت
گرفته از ذهن ما هستند

فصل ۳

ایمان

گام دوم به سوی ثروت

ایمان مهمترین عنصر ذهن است. وقتی ایمان با اندیشه درهم می‌آمیزد ذهن نیمه هوشیار بی‌درنگ ارتعاش آن را درک می‌کند و آن را به فراست لایتناهی تبدیل می‌نماید.

ایمان، عشق و میل جنسی از جمله نیرومندترین احساسات ما هستند. وقتی این سه درهم می‌آمیزند بر اندیشه انسان چنان تأثیری می‌گذارند که بی‌درنگ ذهن نیمه هوشیار انسان را متحول می‌سازند، در آنجا معنا و مفهومی معنوی پیدا می‌کنند تا به فراست نامحدود منتهی شوند.

چگونه *ایمان را* در خود *ایجاد* کنیم

می‌توانید به‌کمک تلقین به خود، اشتیاق را به معادل فیزیکی یا پولی آن تبدیل کنید. ایمان حالتی از ذهن است که می‌توان آن را به‌کمک تأیید یا آموزشهای تکراری برای ذهن نیمه هوشیار و به‌کمک اصل تلقین به خود ایجاد نمود.

این کتاب را چرا می‌خوانید؟ طبیعتاً هدف شما این است که بتوانید یک تکانش فکری، ناملموس اشتیاق را به معادل فیزیکی یعنی پول تبدیل کنید. با استفاده از راهنماییهایی که در فصلهای مربوط به تلقین به خود و ذهن نیمه هوشیار آمده است، می‌توانید ذهن نیمه هوشیار خود را متقاعد سازید که آنچه را می‌خواهید و مترصد آن هستید به دست آورید. ذهن نیمه هوشیار شما با توجه به این باور اقدام می‌کند. ذهن نیمه هوشیار به شما ایمان و باوری می‌دهد تا به‌کمک برنامه‌های قطعی و شخصی به آنچه می‌خواهید دست یابید.

ایمان حالتی از ذهن است که آن را به ارادهٔ خود و پس از آنکه به ۱۳ اصل مورد اشاره مسلط شدید ایجاد می‌کنید زیرا این حالتی از ذهن است

که به صورت خودبه‌خود و به کمک استفاده از این اصول ایجاد می‌شود.
تکرار تایید سفارش که به ذهن نیمه هوشیار خود می‌دهید تنها روش شناخته شده‌ای است که می‌تواند باور ایمان را در شما ایجاد کند.
احتمالاً توضیح زیر به روشن شدن مطلب کمک می‌کند. ببینید که انسان چگونه جنایتکار می‌شود.
یکی از متخصصین جرم‌شناسی می‌گوید «وقتی کسی برای نخستین بار جرمی مرتکب می‌شود احساس بسیار بدی پیدا می‌کند. اما اگر مدتی تماس خود را با جرم حفظ کند به آن عادت می‌کند و آن را در خود تداوم می‌بخشد، اگر به قدر کافی با آن بماند آن را در آغوش می‌کشد و تحت تأثیر آن قرار می‌گیرد».
می‌توان گفت هر اندیشه‌ای که به تکرار به ذهن نیمه هوشیار برسد جذب آن می‌شود و به تدریج این ذهنیت حالت فیزیکی می‌گیرد؛ به عبارت دیگر افکاری که حالت احساسی پیدا می‌کنند و با ایمان همراه می‌شوند بی‌درنگ به یک عنصر فیزیکی مبدل می‌گردند.

◄ محکوم به شانس بد وجود خارجی ندارد

با توجه به آنچه گذشت مشخص است که ذهن نیمه هوشیار اندیشه‌های منفی یا مخرب را درست به همان شکل اندیشه‌های سازنده به عمل تبدیل می‌کند. این همان پدیده غریبی است که میلیونها نفر آن را تجربه کرده‌اند و بسیاری آن را بدبیاری یا بدشانسی می‌دانند.
میلیونها نفر از مردم روی زمین گمان می‌کنند محکوم به فقر و شکست و ناکامی هستند. احساس می‌کنند نیرویی بر آنها حاکم است که با آن کاری نمی‌توانند بکنند. اینها عامل بدبیاری خود هستند زیرا تحت تأثیر باور منفی قرار دارند که ذهن نیمه هوشیار آن را گرفته به عملی هم ارز و متعادل تبدیل کرده است.

فرصت مناسبی است که مجدداً این را بگوییم. می‌توانید با انتقال خواسته‌های خود به ذهن ناهوشیارتان به خواسته‌های خود برسید و از جمله این خواسته‌ها می‌توان به ثروت و تنعم اشاره کرد. باور و به عبارتی ایمان شما همان عنصری است که عمل ذهن نیمه هوشیار را مشخص می‌سازد. می‌توانید با تلقین به خود ذهن ناهوشیارتان را فریب دهید. و این همان کاری بود که با ذهن نیمه هوشیار پسرم کردم.

برای رسیدن به این مهم و برای آنکه به آن جامهٔ عمل بپوشانید، خود را چنان ببینید که انگار به خواستهٔ خود رسیده‌اید.

ذهن نیمه هوشیار به کمک نظام خود این خواسته شما را تحقق می‌بخشد. مطمئناً می‌توانید با تجربه کردن و عمل نمودن ایمان را با دستوری که به ذهن نیمه هوشیارتان می‌دهید درهم آمیزید. با عمل کردن به آنچه در جستجوی آن هستید می‌رسید. توجه داشته باشید که عمل شرط لازم موفقیت است و خواندن راهنمایی‌های کتاب به تنهایی کافی نیست. لازم است که احساسات مثبت ذهن خود را تشویق و احساسات منفی را کنار بگذارید. ذهن تحت تأثیر احساسات مثبت می‌تواند به کمک ایمان اعجاز کند. ذهنی که این گونه تجهیز شده است به ذهن نیمه هوشیار دستوراتی می‌دهد که آن را می‌پذیرد و براساس آن عمل می‌کند.

ایمان و باور حالتی از ذهن است که می‌توان آن را به کمک تلقین به خود ترغیب کرد.

در تمام اعصار مذهبیون تلاش کرده‌اند که انسان را به ایمان آوردن تشویق کنند. هرکدام مردم را به آیینی دعوت کرده‌اند با این حال از راه ایمان آوردن کمتر حرف زده‌اند. مثلاً نگفته‌اند که ایمان حالتی از ذهن است که می‌توان آن را با تلقین به خود ایجاد کرد.

به زبانی ساده برای ایجاد ایمان و کاشتن آن در جایی که پیشاپیش وجود نداشته تلاش خواهیم کرد. به خود ایمان داشته باشید، به خداوند ایمان داشته باشید.

قبل از شروع بدانید که ایمان آن چیزی است که به شما حیات، قدرت و عمل می‌بخشد.

این جمله را دوباره و چند باره بخوانید. ارزش آن را دارد که آن را به صدای بلند بخوانید. ایمان نقطه شروع انباشت ثروت است.

ایمان مبنای همه اعجازهاست، مبنای همهٔ اسراری است که آن را به کمک قانون علم نمی‌توان تحلیل نمود.

ایمان تنها پادزهر شکست است.

ایمان عنصری است که وقتی با نیایش همراه شود انسان را در ارتباط با فراست الهی قرار می‌دهد.

ایمان عنصری است که اندیشه را متحول می‌سازد. ایمان اندیشه ساخته و پرداخته ذهن انسان را به معادل روحانی و معنوی آن تبدیل می‌کند.

ایمان تنها عاملی است که به کمک آن می‌توان نیروی فراست الهی را در خدمت انسان گرفت.

◄ اعجاز تلقین به خود

اثبات آنچه گفتیم ساده است، می‌توان آن را ارائه داد. جان کلام را می‌توان در اصل تلقین به خود جستجو نمود. با این حساب بیایید توجه خود را به موضوع تلقین به خود جلب کنیم. ببینیم که چه هست و چه کاری از آن ساخته است.

حقیقت شناخته شده‌ای است که انسان هرچه را به خود تلقین کند، خواه مطلبی دروغین یا حقیقی باشد آن را باور می‌کند. اگر کسی یک دروغ را بارها و بارها به خود تلقین کند، سرانجام آن را به عنوان یک باور می‌پذیرد، از آن گذشته باور می‌کند که آن حقیقت دارد. هر انسان تحت تأثیر افکاری است که بر ذهن او می‌گذرد، افکاری که آن را به عمد در ذهن

خود می‌کارد و آن را با همدلی و همدردی تشویق می‌کند و آن را با هیجان و احساس ترکیب می‌کند نیروی انگیزه بخشی را به وجود می آورد که کلیهٔ اعمال و رفتار او را مشخص می‌سازد. توجه داشته باشید که:

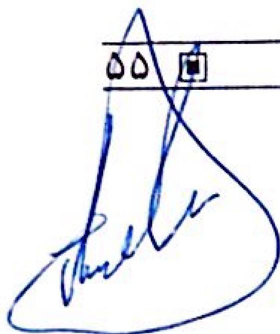
افکاری که با احساس و هیجان همراه می‌شوند نیرویی مغناطیسی ایجاد می‌کند که اندیشه‌های مشابه دیگر را به خود جذب می‌نماید.

اندیشه پیوند خورده با احساس را می‌توان با بذری مقایسه کرد که وقتی در خاک مناسب کشت شود، از خاک می‌روید، رشد می‌کند و خود را تکثیر می‌کند آن گونه که یک بذر به میلیونها بذر از نوع خود تبدیل می‌شود.

ذهن انسان پیوسته ارتعاشاتی را جذب می‌کند تا با آنچه بر ذهن مسلط است هماهنگی نماید. هر اندیشه، نظر، برنامه یا هدفی که انسان در ذهن خود دارد، نظرات مشابه خود را جذب می‌کند. این نظریات به هم پیوند می‌خورند و آنقدر رشد می‌کنند تا در ذهن حالتی غالب بیابند.

حال ببینیم که چگونه بذر اولیه یک نظریه، برنامه یا هدف را می‌توان در ذهن کاشت. موضوع بسیار ساده است. هر نظریه، برنامه یا هدف با تکرار اندیشه در ذهن کاشته می‌شود. به همین دلیل است که توصیه می‌کنیم جملاتی دربارهٔ هدف اصلی خود بنویسید. هدف اصلی خود را مشخص سازید و آن را به حافظه بسپارید. جزییات آن را کلمه به کلمه و روز به روز آنقدر برای خود بگویید تا ارتعاش صدا به ذهن نیمه هوشیار شما برسد.

مصمم شوید که عوامل ناخوشایند محیط و شرایط را از ذهن خود دور نگهدارید. برای خود زندگی مورد علاقه تان را سفارش دهید. از ذهنیت خود صورت‌برداری کنید. شاید به این نتیجه برسید که بزرگترین نقطه ضعف شما کمی اعتماد به نفس است. می‌توانید بر این کمبود چیره شوید می‌توانید جبن و فقدان جسارت را به شجاعت تبدیل کنید. راه رسیدن به این مهم استفاده از اصل تلقین به خود است. کافیست اندیشه مثبت را روی برگه کاغذی بنویسید و آن را آنقدر به تکرار بخوانید تا بخشی از ذهنیت



شما شود.

◄ فرمول اعتماد به نفس

۱. من مطمئن هستم که می‌توانم به هدفی که در زندگی دارم برسم. من از خود انتظار دارم که با مداومت در راستای این خواسته حرکت کنم.

۲. من می‌دانم که اندیشه‌های غالب ذهن من خود را باز تولید می‌کنند. وسیله‌ای برای عمل و اقدام می‌شوند و به تدریج به یک واقعیت فیزیکی تبدیل گردند. از این رو، هر روز ۳۰ دقیقه به شخصیت دلخواهم فکر می‌کنم تا تصویر ذهنی مناسبی از این شخصیت دلخواه در من ایجاد شود.

۳. من به استناد اصل تلقین به خود می‌دانم هر میلی که من به گونه‌ای آن را در ذهن داشته باشم، با ایجاد میل عمل مرا در راستای هدفم هدایت می‌کند. به همین دلیل روزی ۱۰ دقیقه از وقتم را به ایجاد اعتماد به نفس در خودم اختصاص می‌دهم.

۴. من هدفهای قطعی و مشخصم را روی برگه کاغذی نوشته‌ام. هرگز دست از تلاش برنمی‌دارم تا برای رسیدن به خواسته خود از اعتماد به نفس کافی برخوردار شوم.

۵. من خوب می‌دانم که هیچ ثروت یا مقامی اگر براساس واقعیتها نباشد و اگر راعی عدالت نباشد بادوام نیست. بنابراین سعی می‌کنم اقدامی که به همه افراد درگیر سودی عاید نکند انجام ندهم. من از نیروی دیگران استفاده می‌کنم. دیگران را تشویق می‌کنم که به من کمک کنند. خود من هم در کمک به دیگران پیش قدم می‌شوم. من از تنفر، حسادت، رشک، خودخواهی، خودپرستی بری هستم. به جای آن عشق و محبت در قبال دیگران را انتخاب کرده‌ام زیرا می‌دانم که ذهنیت منفی نسبت به دیگران هرگز نمی‌تواند اسباب موفقیت شود. کاری می‌کنم

که دیگران مرا باور کنند زیرا به آنها و به خودم ایمان دارم.
من زیر این فرمول را امضاء می‌کنم و آن را به حافظه خود می‌سپارم. نوشته خود را روزی یکبار به صدای بلند می‌خوانم. من ایمان راسخ دارم که سرانجام بر اندیشه و اعمال من تأثیر می‌گذارند تا متکی به نفس و موفق گردم.
در این فرمول قانونی طبیعی وجود دارد که کسی تاکنون آن را توضیح نداده است. مهم نیست که به این قانون چه اسمی می‌دهیم. مهم این است که این قانون در جهت موفقیت انسان کار می‌کند، کافیست از آن استفاده سازندهٔ بکنیم. اما استفاده نابجا از آن هم به همین اندازه مخرب است.
در این جا به نکته مهمی برمی‌خوریم. اشخاصی که شکست می‌خورند و زندگیشان به بدبختی و پریشانی می‌انجامد کسانی هستند که نکته‌های منفی را به خود تلقین می‌کنند. این حقیقت را فراموش نکنیم که اندیشه به معادل فیزیکی خود تبدیل می‌شود.

مصیبتی به نام اندیشه منفی

ذهن نیمه هوشیار تفاوتی میان اندیشه‌های مخرب و سازنده قایل نیست. هرچه به او بدهیم با آن تغذیه می‌شود. همه چیز بستگی به این دارد که چه اندیشه‌ای در سر داریم. می‌توانید اندیشه جبن یا شجاعت یا ایمان وباور را در ذهن خود بکارید.

درست همانطور که نیروی برق چرخهای صنعت را به حرکت در می‌آورد و در صورت استفاده صحیح از آن خدمات ارزنده تولید می‌شود و در صورت استفاده نادرست از آن زندگی را تباه می‌کند، تلقین به خود می‌تواند اگر حساب شده باشد به موفقیت و آرامش و اگر نباشد به فلاکت و شکست و نیستی منجر شود. همه چیز بستگی به درک و برداشت شما دارد بستگی به این دارد که از آن چگونه استفاده می‌کنید.

اگر ذهن خود را با ترس، شکست و تردید و ناباوری به توانایی خود در استفاده از فراست بی‌انتهای الهی تغذیه کنید، قانون تلقین به خود این ناباوری شما را جذب می‌کند و بنابراین ذهن نیمه هوشیار شما تحت تأثیر آن قرار می‌گیرد و نتیجه ناخوشایندی برجای می‌گذارد.

مانند بادی که یک کشتی را به شرق و کشتی دیگر را به غرب می‌راند، اصل تلقین به خود می‌تواند شما را به سمت تعالی یا ذلت سوق دهد. همه چیز بستگی به این دارد که اندیشه خود را چگونه شکل می‌دهید.

اصل تلقین به خود که به کمک آن هرکس می‌تواند به اوج موفقیت برسد در قالب جملات زیر به خوبی توضیح داده شده است.

«اگر خود را شکست خورده بپندارید شکست می‌خورید».

«اگر خود را شکسنت خورده نپندارید، پیروزید».

«اگر طالب پیروزی هستید اما فکر می‌کنید توانایی آن را ندارید، موفق نخواهید شد».

«اگر فکر کنید که می‌بازید، حتماً بازنده می‌شوید».

«بدانید که موفقیت با اراده انسان رابطه مستقیم دارد. همه چیز به ذهن شما بستگی دارد».

«اگر خود را انسانی عاجز و مفلوک می‌دانید، مفلوک و عاجز هستید».

«برای رشد کردن باید اوج بگیرید».

«برای پیروزی و دریافت جایزه باید به خود مطمئن باشید».

«لزوماً همیشه قوی‌ترین‌ها و سریعترین‌ها پیروز نمی‌شوند؛ پیروز کسی است که فکر می‌کند می‌تواند پیروز شود».

به این عبارات توجه کنید احتمالاً از مفهوم و معنای واقعی این کلمات مطلع می‌شوید.

در ذهن شما چه می‌گذرد؟

جایی در مغز شما بذرهای موفقیت خفته‌اند و حال آنکه اگر این بذرها را فعال کنید شما را به اوج می‌رسانند، شما را به جایی می‌رسانند که هرگز فکرش را هم نمی‌کنید.

درست به همان شکل که استاد موسیقی می‌تواند با سیمهای ویولون زیباترین آهنگها را بسراید شما هم می‌توانید نبوغی را که در ذهن شما خفته است بیدار کنید و از آن برای رسیدن به هر هدفی که دارید استفاده نمایید.

آبراهام لینکلن، در اغلب اقداماتش شکست خورد تا اینکه سنش از چهل گذشت. تا این زمان او هیچ به تمام معنا بود تا اینکه به تجربه بزرگی دست زد. نبوغ خفته ذهنش را بیدار کرد و به یکی از برجسته‌ترین شخصیتهای تاریخ جهان تبدیل شد. این تجربه آمیخته‌ای با احساس اندوه و عشق بود و آن را از آن روت‌لج [1] تنها زنی که او را به راستی دوست داشت نصیب برد.

حقیقت مسلمی است که احساس عشق در ارتباط نزدیک با آن چیزی است که ایمان نامیده می‌شود. من در بررسیهایم به این نتیجه رسیدم که در پیروزی تمام افراد برجسته و موفق دنیا نفوذی عشقی وجود داشته است.

اگر مدرکی دربارهٔ قدرت ایمان می‌خواهید داستان موفقیت مردان و زنانی را که از این مهم استفاده کردند مطالعه کنید.

جوهر تعالیم و موفقیتهای عیسی مسیح، چیزی بیشتر یا کمتر از ایمان نبود. اگر قرار باشد پدیده‌ای به نام اعجاز وجود داشته باشد از طریق احساسی از ذهن که آن را ایمان می‌شناسیم ایجاد می‌شود.

اجازه بدهید از قدرت ایمانی که یکی از بزرگترین نوابغ تاریخ یعنی مهاتما گاندی از آن برخوردار بود حرف بزنیم. ایمان در گاندی کاری در

1. Ann Rutledge

حد اعجاز صورت داد.او در مقایسه با همه همعصران خود از قدرت بالقوه بیشتری برخوردار بود و این در شرایطی بود که او از مبانی ظاهری قدرت مانند پول، ابزار جنگی، سرباز و جنگ‌افزار بهره‌ای نداشت. او نه پول داشت نه خانه و نه لباس، اما قدرت داشت. چگونه به این قدرت رسید؟ او این قدرت را با اصل ایمان به دست آورد. او توانست ایمان را در ذهن ۲۰۰ میلیون انسان بکارد. او توانست ۲۰۰ میلیون انسان را بسیج کند.

کدام نیروی دیگری می‌توانست چنین کاری صورت دهد؟

◀ *نقطه‌نظری که به عافیت انجامید*

به دلیل نیاز به ایمان و همکاری در زمینهٔ کسب و کار صنعت جالب است که تأثیر آن را در میان صنعتگران و کسانی که به موفقیتهای بزرگ دست یافته‌اند بررسی کنیم. آنچه می‌خواهم برایتان تعریف کنم ماجرایی قدیمی و مربوط به سال ۱۹۰۰ است، زمانی که شرکت فولاد ایالات‌متحده شکل گرفت. هنگام مطالعه این سرگذشت واقعیات مهم را در نظر بگیرید ببینید چگونه نقطه‌نظرها و عقاید به موقعیتهای عظیم منتهی شده‌اند.

اگر شما هم از جمله کسانی هستید که نمی‌دانید موفقیتهای بزرگ چگونه ایجاد می‌شوند حکایت شرکت فولاد آمریکا به بسیاری از سؤالات شما جواب می‌دهد.اگر به موضوع «بیندیشید و ثروتمند شوید» تردید دارید، این حکایت جای هرگونه ابهامی را از بین می‌برد زیرا می‌توانید در حکایت شکل‌گیری شرکت فولاد آمریکا بسیاری از اصول مندرج در این کتاب را بیابید.

بخش مهمی از این ماجرا را جان لوول [1] در «نیویورک ورلد تلگراف» شرح داده است که با اجازه او در این جا به شمه‌ای از آن اشاره می‌کنم.

---

1. John Lowell

سخنرانی شام برای یک میلیارد دلار

وقتی در شب ۱۲ دسامبر ۱۹۰۰ حدود ۸۰ نفر از ثروتمندان آمریکا در تالار یکی از دانشگاهها در خیابان پنجم نیویورک دور هم جمع شدند تا به سخنان مردی که از ناحیه غرب آمده بود گوش فرا دهند، کمتر کسی از حاضرین در جلسه گمان می‌کرد که شاهد بزرگترین اعجاز صنعت در آمریکا خواهد بود.

ادوارد سیمونز [1] و چارلز استوارت اسمیت [2] که به شدت تحت تأثیر میهمان‌نوازی چارلز شواب [3] در خلال بازدید از پیتسبورگ بودند، ضیافت شامی ترتیب داده بودند تا این شخصیت برجسته ۳۸ ساله در صنعت فولاد را به انجمن بانکداران شرق معرفی کنند. اما آنها انتظار نداشتند که او گردهمایی را به هم بریزد. در واقع آنها به چارلز شواب گفته بودند که ممکن است ثروتمندان نیویورکی آنقدرها از سخنرانی او استقبال نکنند و اگر می‌خواهد حوصله فولاد مردان و صاحبان ثروت منطقه شرق را سر نبرد بهتر است به یک سخنرانی ۱۵ تا ۲۰ دقیقه‌ای اکتفا کند، سنگین و متین حرف بزند و حرفش را تمام کند.

حتی جان پیرپونت مورگان [4] که در سمت راست شواب نشسته بود قصد داشت دقایقی بنشیند که خودی نشان داده باشد، چند کلمه‌ای بگوید و مجلس را ترک کند. جراید در رسانه‌های گروهی هم به قدری موضوع را دست کم گرفتند که کلمه‌ای در این زمینه ننوشتند.

در این شرایط دو میزبان و میهمانان عالیمقام آنها به صرف شام مشغول شدند. بحث و گفت‌وگوی چندانی در جریان نبود و اگر بود خلاصه و

1. J. Edward Simmons
2. Charles Stewart Smith
3. Charles M. Schwab
4. John Pierpont Morgan

اجمال‌گونه بود. تنها معدودی از بانکداران و صاحبان ثروت قبلاً شواب را ملاقات کرده بودند. در واقع موفقیتهای شغلی‌شواب مربوط به سواحل مونون گاهلا بود و کسی از جمع حضار او را به خوبی نمی‌شناخت. اما قبل از اتمام برنامه شرکت‌کنندگان و از جمله آنها ارباب پول و ثروت آمریکا آقای مورگان نظرشان تغییر کرده بود. نطفه یک کودک یک میلیاردی به نام «شرکت فولاد آمریکا» بسته شده بود.

جای تأسف است که سخنرانی پس از صرف شام چارلی شواب را کسی ضبط نکرد اما این احتمال هم وجود دارد که سخنرانی او لحن دوستانه داشت، از دستور زبان بی‌بهره بود. اصولاً چارلی شواب به اینکه در صحبت قواعد دستور زبان را رعایت کند بی‌اعتنا بود. سخنان او اغلب با لطیفه و مزاح همراه بود اما می‌توان حدس زد روی اشخاصی که روی هم صاحب پنج میلیارد دلار ثروت بودند و در ضیافت حضور داشتند، اثری به سزا داشت. وقتی سخنرانی تمام شد حضار هنوز تحت تأثیر آن بودند. با آنکه آقای شواب ۹۰ دقیقه حرف زده بود آقای مورگان سخنران جلسه را به گوشه‌ای کشید تا در فاصله‌ای کمی دورتر از صندلیهایی که مدتی طولانی روی آن نشسته بود، مدت یکساعت دیگر با او خصوصی حرف بزنند.

شخصیت آقای شواب اعجازگونه همه را میخکوب کرده بود. اما نکته مهمتر در سخنرانی او برنامه کامل و تمام عیاری بود که او برای اعتلای هرچه بیشتر فولاد ارائه داده بود. قبل از آقای شواب خیلیها سعی کرده بودند نظر آقای مورگان را به ایجاد یک تراست فولاد جلب کنند. قبل از آن تراست‌های متعددی در زمینه‌های مختلف شکل گرفته بودند که از جمله می‌توان به تراست‌های بیسکویت، کابل، شکر، لاستیک، ویسکی، نفت اشاره کرد. جان گیتز[1] قمارباز بارها در این زمینه اصرار ورزیده بود اما

1. John Gates

مورگان به او اطمینان نداشت. بیل و جیم مور[1] صاحبان نام در بازار اوراق بهادار به آقای مورگان در این زمینه اصرار کرده و ناموفق مانده بودند. البرت گری[2] وکیل مقدس‌نمای کشور پادرمیانی کرده و او هم به جایی نرسیده بود. اما سخنرانی آقای شواب موضوع متفاوتی بود که آقای مورگان را تکان داد. مورگان در اندیشه سرمایه‌گذاری جسارت‌آمیز در امر فولاد فرو رفت.

قبلاً تحت تأثیر اقدامات جان گیتز بسیاری از سرمایه‌داران کوچک و بزرگ آمریکا و با همراهی مورگان شرکت فولاد آمریکا تأسیس شده بود.

اما در جوار تراست غول‌پیکر اندروکارنگی، تراستی که صاحبان آن را ۵۳ تن از ثروتمندان به نام آمریکا تشکیل می‌دادند، سایر شرکتها حرفی برای گفتن نداشتند. ممکن بود که بسیاری از ثروتمندان آمریکایی بخواهند تشکیلاتی عظیم به راه بیندازند. اما این تشکیلات هر اندازه بزرگ می‌شد هرگز به پای تشکیلات اندروکارنگی نمی‌رسید و این مطلبی بود که مورگان بیش از همه از آن اطلاع داشت.

اسکات استثنایی هم این را به خوبی می‌دانست. او مدتها، ابتدا با مسرت و بعد با دلخوری شاهد و ناظر آن بود که شرکتهای کوچکتر مورگان بازار او را مورد تاخت‌وتاز قرار می‌دهند. وقتی فعالیتها بیش از حد جسارت‌آمیز شدند، مشرب کارنگی به خشم مبدل شد و درصدد اقدام تلافی‌جویانه برآمد. از کارخانه‌های فولادسازی و ذوب فلز رقبایش نسخه‌برداری کرد. تا این زمان او به تولید کابل، لوله، یا ورقه‌های آهن علاقه نشان نداده بود. به جای آن به شرکتهای تولیدکننده این فراورده‌ها فولاد خام می‌فروخت تا آنها از این فولاد به هر شکلی که می‌خواهند استفاده کنند. حالا در شرایط پیشنهادات شواب او تصمیم گرفت که رقبای خود را در سینه دیوار قرار دهد.

1. Bill and Jim Moore
2. Elbert H - Gray

آقای مورگان با شنیدن سخنرانی چارلز شواب، پاسخی برای نظرات مجهول خود پیدا کرد. ایجا تراست بدون کارنگی، این غول‌ترین مرد اقتصاد آمریکا، اصولاً تراست نبود.

سخنرانی چارلز شواب در شب ۱۲ دسامبر ۱۹۰۰ نوید آن را می‌داد که شاید بتوان کارنگی را به زیر چتر مورگان کشاند. او دربارهٔ آینده فولاد حرف زد از سازمان‌بندی دوباره برای رسیدن به کارآیی بیشتر سخن گفت. از تخصص حرف زد. گفت که کارخانه‌های فولادسازی فاقد کارآیی را رها کنند و به ایجاد واحدهای کارآمد بپردازند. از صرفه‌جویی و اقتصادی کردن فعالیتها در صنعت فولاد حرف زد، به صرفه‌جویی در هزینه‌های بالای سری اشاره کرد، از تصرف بازارهای خارجی سخن گفت.

از همه اینها مهمتر او به سارقین و راهزنانی اشاره کرد که قصد دارند با انحصاری کردن فعالیتها قیمتها را افزایش دهند و از این رهگذر سودی کلان به جیب بزنند. آقای شواب این فعالیتها را محکوم کرد. گفت که نتیجهٔ کار سودجویان محدود کردن بازاری است که همه به توسعه و گسترش آن نیاز دارند. او گفت با کاهش هزینه تولید فولاد گشایش عظیم در بازار ایجاد می‌شود. فولاد بازار مصرف بسیار بزرگتری دارد، فولاد می‌تواند بخش مهمی از بازار و تجارت جهانی را به خود اختصاص دهد. آقای شواب بی‌آنکه بداند یکی از بانیان مزایای تولید به مقدار انبوه بود.

با این حساب ضیافت شام در تالار باشگاه دانشگاه به پایان رسید. مورگان به منزلش رفت تا به پیشنهادات جالب آقای شواب فکر کند. شواب هم به پیتسبورگ بازگشت تا صنعت فولاد متعلق به کارنگی را اداره کند. گری و دیگران هم به دیار خود رفتند و چشم انتظار تحولات بعدی باقی ماندند.

اما انتظارشان دیری نپایید. آقای مورگان بعداز یک هفته بررسی نظریات شواب را هضم کرد. وقتی فهمید که در جریان این تحول ضرری متوجه او نیست با آقای شواب تماس گرفت. حالا او باید ناز آقای شواب

را می‌کشید. آقای شواب به مورگان اطلاع داد که ممکن است کارنگی هرگز حاضر نشود با سلطان وال استریت وارد مذاکره شود. آقای گیتز پا درمیانی کرد و به آقای شواب گفت که او برحسب اتفاق به هتل «بلوو» در فیلادلفیا برود و آقای مورگان هم ممکن است برحسب اتفاق آنجا باشد. اما وقتی آقای شواب وارد هتل شد، آقای مورگان در منزلش در نیویورک در بستر بیماری بود. آقای شواب به نیویورک رفت و روانه منزل آقای مورگان شد.

اکنون بسیاری از صاحبنظران معتقدند که زمینه‌ساز همه این صحنه‌ها اندرو کارنگی بوده است. آن میهمانی شام، آن سخنرانی پرشور، آن همایش یکشنبه شب میان آقای شواب و سلطان پول و ثروت، همه را آقای اسکات ترتیب داده بود اما واقعیت دقیقاً برعکس این است.

چهار مرد تمام مدت شب را در این زمینه بررسی کردند. رئیس گروه البته آقای مورگان بود. درکنار او می‌توان از رابرت بیکون[1] نام برد. نفر سوم جان گیتز بود که مورگان او را قمارباز می‌دانست و از او چون ابزار استفاده می‌کرد. و سرانجام نفر چهار آقای شواب بود که به اندازه مجموع بقیه دربارهٔ تولید و فروش فولاد علم و اطلاع داشت. جلسه تا صبح طول کشید وقتی سپیده دمید، مورگان از جای برخاست وکمری راست کرد. تنها یک سؤال باقی مانده بود.

او پرسید «فکر می‌کنی بتوانی اندرو کارنگی را به مشارکت دعوت کنی؟»

و آقای شواب جواب داد «سعی می‌کنم».

مورگان گفت «اگر او را راضی به فروش کنی من حرفی ندارم».

تا این جا همه چیز به خیر و خوشی پیش رفته بود. اما آیا کارنگی حاضر به فروش بود؟ چه مبلغی می‌خواست؟ (به نظر شواب ۳۲۰/۰۰۰/۰۰۰ دلار مناسب بود) پولش را چگونه می‌خواست، نقد؟ اوراق بهادار؟ یا

1. Robert Bacon

سهام؟ چه کسی می‌توانست ثلث یک میلیون دلار نقد تدارک ببیند.

در ماه ژانویه، در جنگلهای سن‌اندروز، وست چستر، بازی گلفی در جریان بود اندور کارنگی برای محافظت از سرما لباس گرم پوشیده بود و چارلی شواب هم طبق معمول حرف می‌زد تا روحیه کارنگی را شاداب نگهدارد. اما پیش از آنکه این دو در کلبهٔ گرم و راحت کارنگی که از محل بازی فاصله چندانی نداشت بنشینند، کلمه‌ای درباره کار و شغل و حرفه ردوبدل نشد. بعد شواب با همان لحنی که ۸۰ میلیونر را در مجلس ضیافت شام دانشگاه شیفته خود کرده بود با کارنگی سخن گفت. لحظاتی بعد، کارنگی روی کاغذ رقم ۴۰۰/۰۰۰/۰۰۰ دلار را نوشت. ۳۲۰/۰۰۰/۰۰۰ دلاری که شواب از قبل خواسته بود و ۸۰ میلیون دلار هم برای ارزشی که به داراییهای کارنگی در مدت دو سال گذشته اضافه شده بود.

کمی دیرتر در هواپیمایی بر فراز اقیانوس اطلس، کارنگی با لحنی اندوهناک خطاب به مورگان گفت: «ای کاش ۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰ دلار بیشتر مطالبه کرده بودم.

حالا یک روزنامه‌نگار انگلیسی بزرگترین خبر اقتصادی جهان را به اکناف عالم مخابره کرد و به هم ملحق شدن غولهای فولاد جهان را به همه اطلاع داد. رییس دانشگاه یل در مصاحبه‌ای اعلام داشت اگر قانونی برای کنترل تراست‌ها وضع نشود در مدت ۲۵ سال در واشنگتن شاهد برپایی امپراتوری جدیدی خواهیم بود.

دراین میان شواب ۳۸ ساله پاداش خود راگرفت. او مدیرعامل شرکت جدیدالتاسیس شد و این سمت را تا سال ۱۹۳۰ حفظ کرد.

◄ *ثروت با اندیشیدن جمع می‌شود*

حکایتی که خواندید نمونه روشنی است که نشان می‌دهد میل را می‌توان به معادل فیزیکی آن تبدیل نمود.

تشکیلات عظیم شرکت فولاد آمریکا در ذهن یک مرد شکل گرفت. برنامهٔ سازمان دادن به این شرکت و تأمین وجوه مالی مورد نیاز نیز در ذهن همین مرد صورت خارجی گرفت. ایمان، میل، اشتیاق، تصور و مداومت او بود که به شرکت فولاد آمریکا منتهی گردید. کوره‌های فولاد و تجهیزات مکانیکی که پس از شکل‌گیری این شرکت ضمیمه آن شد، شکلی تصادفی داشتند اما اگر بخواهیم تحلیلی دقیق بکنیم به این نتیجه می‌رسیم که ارزش داراییهایی که بوسیله این شرکت تحصیل شدند، به اندازه ۶۰۰ میلیون دلار افزایش یافتند.

به عبارت دیگر، نظر چارلز شواب، به علاوه ایمانی که او در اذهان مورگان و دیگران کاشت سودی حدود ۶۰۰ میلیون دلار برجای گذاشتند و این برای یک نظریه صرف رقم بدی نیست.

شرکت فولاد آمریکا به یکی از معظم‌ترین و موفق‌ترین شرکتهای آمریکا تبدیل گردید. هزاران نفر را استخدام کرد، بازارهای جدیدی ایجاد کرد و سودی معادل ۶۰۰ میلیون دلار به دست داد.

ثروت با اندیشیدن شکل می‌گیرد.

میزان این ثروت با توجه به آنچه در ذهن شخص می‌گذرد محدود می‌شود. ایمان محدودیتها را برطرف می‌سازد. این را در برخورد با تمامی مسایل زندگی خود فراموش نکنید.

فصل ۴

تلقین به خود راه نفوذ بر ذهن نیمه هوشیار

گام سوم به سوی ثروت

تلقین به خود مفهومی است که ارتباطی میان ذهن هوشیار و نیمه هوشیار برقرار می‌سازد. در واقع ارتباطی میان ذهن هوشیار و ذهن نیمه هوشیار است. تلقین به خود، خودبه‌خود به ذهن نیمه هوشیار می‌رسد و آن را تحت تأثیر افکار قرار می‌دهد.

انسان طوری ساخته شده که می‌تواند به کمک حواس پنجگانه خود دریافتی ذهن نیمه هوشیار راکنترل کند. البته این هرگز بدین معنا نیست که همیشه این کار را می‌کند. در واقع اغلب مواقع آن را اعمال نمی‌کند. به همین دلیل است که می‌بینیم جمع کثیری از مردم در فقر و فلاکت زندگی می‌کنند.

حتماً به خاطر دارید که ذهن نیمه هوشیار را به زمین حاصلخیز تشبیه کردیم که اگر در آن بذرهای نامطلوب بکاریم و از آن مراقبت نکنیم، علفهای هرز در آن به وفور رشد می‌کنند. تلقین به خود عاملی کنترل‌کننده است که انسان به‌کمک آن می‌تواند داوطلبانه ذهن خود را با افکاری خلاق تغذیه کند، همانطور که می‌تواند افکاری با طبیعت مخرب را در زمین حاصلخیز خود کشت نماید.

پول را در دستهای خود ببینید و آن را احساس کنید

در آخرین مرحله از اقدامات شش‌گانه‌ای که در فصل مربوط به اشتیاق شرح دادیم گفتیم که همه روزه دوبار به صدای بلند، قصد خود را برای تحصیل پول بخوانید و خود را ببینید که به این پول رسیده‌اند. با تبعیت از این دستورالعمل شما میل خود را مستقیماً به ذهن ناهوشیارتان با ایمانی راسخ مخابره می‌کنید. اینگونه در خود عاداتی فکری ایجاد می‌کنید که می‌تواند میل و اشتیاق را به معادل پولی آن تبدیل کند.

۶ مرحله‌ای را که در فصل ۲ توضیح دادیم بخوانید. آن را دوباره و چندباره مطالعه کنید. دقت به خرج دهید و قبل از آنکه به ادامه مطالب بپردازید به آن احاطه کافی پیدا کنید آنگاه به دقت تمام چهار دستورالعمل سازمان دادن به نیروی همکاران خود را بخوانید. در این زمینه، در فصلی که به زمینهٔ برنامه‌ریزی سازمان یافته اختصاص یافته به تفصیل بحث کرده‌ایم. با مقایسه این دو دستورالعمل، در می‌یابید که این هردو کاربرد اصل تلقین به خویشتن را شامل می‌شود.

بنابراین به خاطر داشته باشید وقتی میل خود را از روی نوشته به صدای بلند می‌خوانید و برآنید که ذهنیتی در مورد پول در خود ایجاد کنید به خاطر داشته باشید که خواندن کلمات تنها بیفایده است، مگر آنکه شما احساس یا هیجان خود را با کلماتتان درهم بیامیزید. ذهن نیمه هوشیار شما تنها نسبت به افکاری واکنش نشان می‌دهد که با احساس و هیجان درهم آمیخته باشد.

این حقیقت مهم را در همهٔ فصلها تکرار کرده‌ایم. درک نکردن آن تنها دلیلی است که توضیح می‌دهد چرا بسیاری از کسانی که از روش تلقین به خود استفاده می‌کنند به هدفهای خود نمی‌رسند. بدانید که کلمات عاری از احساس بر ذهن نیمه هوشیار تأثیر نمی‌گذارند. اگر به ذهن نیمه هوشیار خود نفوذ نکنید، اگر نتوانید افکار و احساسات مورد باور خود را به ذهن نیمه هوشیارتان برسانید نتیجه مطلوب نمی‌گیرید.

اگر در شروع کار نتوانید احساسات خود را کنترل کنید، نومید نشوید. به خاطر داشته باشید که در قبال هیچ نصیب شما همان هیچ است، امکان تقلب در کار نیست. حتی اگر هم بخواهید به آن نمی‌رسید. برای آنکه بر ذهن نیمه هوشیار خود تأثیر بگذارید باید اصول مطرح شده در کتاب را با جدیت پیگیری کنید. نمی‌توانید توانایی مطلوبی را به بهای ناچیزی به دست آورید. شما و تنها شما باید تصمیم بگیرید که آیا پاداش آنچه را که برایش تلاش می‌کنید (ذهنیت کسب پول) به زحمتش می‌ارزد یا نه.

توانایی استفاده از اصل تلقین به خود تا حدود زیاد بستگی به توانایی تمرکز کردن روی یک میل شخصی دارد؛ آنگونه که این میل و اشتیاق به وسواس سوزان در شما تبدیل گردد.

تقویت تمرکز

هنگام رعایت ۶ مرحله مندرج در فصل ۲ لازم است که از اصل تمرکز استفاده کنید. اجازه بدهید در زمینهٔ تمرکز پیشنهاداتی ارائه کنم.

وقتی نخستین گام را برمی‌دارید و بر آن می‌شوید که رقم پولی مورد نظرتان را مشخص سازید لحظاتی به این رقم بیندیشید. چشمهایتان را ببندید و بکوشید که ظاهر ذهنیت پول مورد نظر را در ذهن خود ببینید. دست‌کم روزی یکبار این عمل را تکرار کنید. وقتی این تمرینات را انجام می‌دهید، دستورالعملهای ارائه شده در فصل مربوط به ایمان و باور را به کار برید. خود را ببینید که پول مورد نظر را به دست آورده‌اید.

در اینجا با حقیقتی روبرو می‌شویم. ذهن نیمه هوشیار هر دستوری را که همراه با ایمان و باور و عمل به او داده می‌شود می‌پذیرد. اما لازم است که این دستورات بارها و بارها به شکل تکرار ارائه شوند تا در ذهن نیمه هوشیار جای بگیرند. اکنون زمان آن رسیده که به طور قانونی ذهن نیمه هوشیار خود را فریب دهید. کاری کنید که ذهنتان باور کند که می‌تواند پول مورد نظر شما را به دست آورد. کاری کنید که گمان کنید این پول پیشاپیش انتظار شما را می‌کشد و اینکه ذهن نیمه هوشیار شما باید با برنامه‌های عملی برای تحصیل پولی که از آن شماست اقدام کند.

اکنون اندیشه‌ای را که در پاراگراف گذشته خواندید به تصور خود منتقل سازید و ببینید که چگونه به کمک این تصویر می‌توانید برنامه‌های عملی برای فراهم آوردن پول، از طریق تبدیل میل خود به آن ایجاد کنید. منتظر یک برنامه قطعی و صددرصد مشخص نباشید. مترصد آن

نباشید که بی‌درنگ به برنامه‌ای مشخص برای تبدیل میل خود به پول برسید. به جای آن خود را صاحب آن پول ببینید و مطمئن باشید که ذهن نیمه هوشیار شما برنامه یا برنامه‌های مورد نیاز شما را طراحی خواهد کرد. مترصد این برنامه‌ها باشید و چون آنها را یافتید بی‌درنگ آنها را به مرحلهٔ اجرا بگذارید. احتمالاً برنامه‌ها به کمک حس ششم به ذهن شما خطور می‌کنند. حالتی الهام‌بخش دارند. با این الهام رفتاری برخوردی احترام‌آمیز داشته باشید و به محض دریافت روی آن عمل کنید.

در چهارمین بخش از اقدامات شش‌گانه از شما خواستیم برنامه‌ای قطعی برای به اجرا گذشتن میل خود طراحی کنید و بی‌درنگ آن را به مرحلهٔ اجرا بگذارید. باید به همان روش که در پاراگراف قبل توضیح دادیم عمل کنید. زمان تهیه برنامهٔ انباشت پول به استدلال اعتماد نکنید. ممکن است ذهن استدلالی شما تنبل باشد و اگر قرار باشد که تنها به این اعتماد کنید ممکن است شما را مایوس کند.

وقتی پول مورد نظر را در ذهن تصویر می‌کنید و آن را با چشمان بسته در ذهن خود می‌بینید، به این نکته توجه کنید که می‌خواهید در ازاء تحصیل این پول چه بهایی بپردازید. و این نکته بسیار مهمی است.

◄ ۶ اقدام برای تحریک ذهن نیمه هوشیار

راهنمایی‌های مرتبط با ۶ اقدام در فصل ۲ ارائه شده را اکنون خلاصه می‌کنیم. اول، به مکان آرامی بروید، جای مناسبی برای این مهم می‌تواند رختخواب به هنگام شب باشد. باید در شرایطی قرار گیرید که کسی مزاحم شما نشود. چشمان خود را ببندید و به صدای بلند مبلغ درخواستی را به زبان آورید و محدوده زمانی تعیین شده برای تحصیل این پول را مشخص سازید. ببینید که برای کسب این دارایی از چه می‌خواهید مایه بگذارید. وقتی این دستورالعمل را به کار می‌برید خود را ببینید که این

پول را به دست آورده‌اید.

مثلاً فرض کنید که می‌خواهید تا روز اول ژانویه ۵ سال دیگر، صاحب ۵۰/۰۰۰ دلار شوید و قصد دارید این مبلغ را در ازاء خدمات شخصی و با کار فروشندگی به دست آورید.

نوشته شما برای رسیدن به این منظور باید چیزی به قرار زیر باشد:

«تا اول ژانویه سال ۱۹۹۰ من ۵۰/۰۰۰ دلار در اختیار خواهم داشت. این پول در زمانهای مختلف و به تدریج به دست من خواهد رسید.

«برای دستیابی به این پول هرچه بتوانم از خود مایه می‌گذارم. سعی می‌کنم بهترین خدمات ممکنه را در کار فروش (مثلاً فروش اوراق بیمه) ارائه دهم.

«من ایمان کامل دارم که این مبلغ پول را به دست می‌آورم. ایمان من به اندازه‌ای قوی است که هم اکنون این پول را در برابر چشمانم می‌بینم. می‌توانم آن را با دستهایم لمس کنم. این پول برای انتقال به من مهیاست. برای تحصیل این پول خدمات متقابلی ارائه می‌دهم. من مترصد برنامه‌ای هستم که راه انباشت این پول را به من نشان می‌دهد. وقتی این برنامه را به دست آوردم براساس آن رفتار می‌کنم.»

دوم؛ این برنامه را آنقدر در ذهن خود مجسم کنید تا بتوانید در ذهن پولی را که قصد انباشت آن را دارید ببینید.

سوم، هدف نوشته شده خود را جایی بگذارید که بتوانید آن را در شب و صبح ببینید. آن را قبل از خواب و بعد از بیدار شدن از خواب ببینید؛ آنگونه که در خاطره شما سپرده شود.

هنگام اجرای این دستورالعمل به خاطر داشته باشید که از اصل تلقین به خود استفاده می‌کنید و به ذهن نیمه هوشیار خود دستور می‌دهید. به خاطر داشته باشید که ذهن نیمه هوشیار تنها نسبت به

دستورالعمل‌هایی که با احساس همراه هستند واکنش مثبت نشان می‌دهند؛ با این حساب دقت کنید که سفارش به ذهن نیمه هوشیار با احساس همراه باشد. بدانید که ایمان و باور مؤثرترین و قوی‌ترین احساسات هستند. از دستورالعمل‌های ارائه شده در فصل ایمان و باور استفاده کنید. ممکن است در نگاه نخست این دستورالعمل‌ها به نظر مجرد و انتزاعی برسد. نگران آن نشوید. از راهنمایی استفاده کنید. مهم نیست که در این مرحله تا چه اندازه غیرعملی به نظر می‌رسند؛ مهم این است که اگر این توصیه‌ها را رعایت کنید، دنیای ثروت و توانگری به روی شما لبخند می‌زند.

◄ سرقدرت ذهنی

اشخاص از روی عادت به نظریه‌های جدید تردید می‌کنند. اما با رعایت دستورالعمل‌های ارائه شده، شک و تردید شما به باور تبدیل می‌شود که به شکل ایمان مطلق متبلور می‌گردد.

به اعتقاد بسیاری از فلاسفه انسان سرنوشت دنیوی خود را مقدر می‌سازد اما، این فلاسفه به ندرت توضیح داده‌اند که چرا انسان از این توانمندی برخوردار است. دلیل اینکه انسان می‌تواند به این مهم دست یابد و به ویژه می‌تواند موقعیت مالی خود را مشخص سازد در این فصل به طور کامل توضیح داده شده است. انسان می‌تواند ارباب خویشتن و مسلط بر محیط خود گردد؛ زیرا می‌تواند بر ذهن نیمه هوشیار خود تأثیر بگذارد. تبدیل اشتیاق به پول مستلزم استفاده از تلقین به خود و تحت تأثیر قرار دادن ذهن نیمه هوشیار است. سایر اصول در نهایت ابزاری هستند که می‌توان به کمک آن تلقین به خود را به کار برد. این نکته را به ذهن خود بسپارید. اینگونه از نقش مهم اصل تلقین به خود برای رسیدن به هدف خود مطلع می‌شوید.

پس از خواندن همه کتاب مجدداً به این فصل برگردید و در ذهن و در عمل این دستورالعمل را رعایت کنید.

این فصل را همه شب به صدای بلند بخوانید، متقاعد شوید که تلقین به خود اصل سالم است و می‌تواند انتظارتان را برآورده سازد. هنگام خواندن این فصل از کتاب، زیر کلمات و جملات مهم را خط بکشید. این اقدام به درک بهتر مطالب کتاب کمک می‌کند و شما در شرایطی قرار می‌گیرید که از اصول مربوط به موفقیت به کاراترین شکل خود استفاده کنید.

هر بدبیاری، هر شکست و
هر دل‌شکستگی با خود به
همـان انـدازه یا بـیشتر
امتیازی مثبت دارد

فصل ۵

دانش تخصصی

گام چهارم به سوی ثروت

ما با دو نوع دانش عمومی و تخصصی روبرو هستیم. دانش عمومی، بدون توجه به اندازه و تنوع آن نقش چندانی در تحصیل ثروت بازی نمی‌کند. دانشکده‌ها در دانشگاههای بزرگ در مجموع همهٔ دانشهای بشری را در خود نگاهداری می‌کنند با این حال اغلب اساتید دانشگاهها از بضاعت مالی خوبی برخوردار نیستند.

دانش به خودی خود اسباب تنعم نمی‌شود مگر آنکه به کمک برنامه‌های عملی مشخص این دانش سازمان بگیرد و به سمت هدف قطعی کسب درآمد هدایت شود. بی‌توجهی به این حقیقت علت سردرگمی میلیونها نفر انسانی بوده است که گمان می‌کنند «دانش قدرت است». هرگز چنین چیزی نیست. دانش در نهایت قدرتی بالقوه است و تنها زمانی به قدرت بالفعل تبدیل می‌شود که آن را به شکل برنامه‌ای قطعی در راستای هدفی معین هدایت کنیم.

در واقع این همان حلقه گم شده است که در تمام نظامات آموزشی آن را می‌یابیم و می‌بینیم که مؤسسات آموزشی در آموزشهای خود در این باره که چگونه سازمان بگیرند و از دانش خود استفاده کنند ناکام می‌مانند.

بسیاری به اشتباه گمان می‌کنند که چون هنری فورد آموزش رسمی چندانی ندیده بود به آموزش اعتقادی نداشت. کسانی که این اشتباه را می‌کنند متوجه معنای «آموزش» نیستند. کلمه آموزش در زبان انگلیسی از یک کلمه لاتین اقتباس شده که مفهوم اعتلا از درون را تداعی می‌کند.

انسان تحصیل‌کرده لزوماً کسی نیست که دانش عمومی و تخصصی زیاد دارد. انسان تحصیل‌کرده کسی است که ذهنش را وسعت بخشیده و به کمک آن می‌تواند به خواسته خود برسد؛ می‌تواند بی‌آنکه حقوق دیگران را زیر پا بگذارد به آنچه می‌خواهد دست یابد.

جاهلی که موفق شد

در سالهای جنگ جهانی اول روزنامه شیکاگو ضمن چاپ مقالاتی آقای هنری فورد را انسانی جاهل معرفی کرد. آقای فورد اعتراض کرد و سرانجام روزنامه شیکاگو را به خاطر این افترا مورد پیگرد قانونی قرار داد. در دادگاه، وکیل مدافع روزنامه شیکاگو آقای فورد را به جایگاه شهود فرا خواند تا بیسواد بودن او را ثابت کند. وکیل مدافع از آقای فورد سؤالات متعددی کرد. هدف او در تمامی موارد این بود که ثابت کند که با آنکه آقای فورد در زمینهٔ تولید اتومبیل اطلاعات تخصصی فراوان دارد، مردی بی‌سواد و جاهل است.

از جمله از آقای فورد پرسید بندیکت ارنولد[1] کی بود؟ انگلیسی‌ها برای سرکوب شورش سال ۱۸۷۶، چند سرباز به آمریکا فرستادند؟ هنری فورد در پاسخ به این آخرین سؤال جواب داد «از تعداد دقیق آنها خبر ندارم، اما شنیدم که شمارشان به مراتب بیش از کسانی بود که جان سالم به در بردند و به انگلستان برگشتند».

و سرانجام آقای فورد که از این طرز سؤال کردن آنها خسته شده بود در پاسخ به یک سؤال توهین‌آمیز، در حالی که انگشتش را به جانب وکیلی که این سؤال را از او کرده بود اشاره رفت گفت «اگر بخواهم به این سؤال احمقانه و سایر سؤالاتی که از من می‌پرسید جواب دهم، باید به شما بگویم که من روی میز کارم تکمه‌های برقی متعددی دارم و می‌توانم با فشار دادن آنها، هر سؤالی را که در ارتباط با شغلم به آن نیاز دارم مخابره کنم. من کسانی را در استخدام دارم که می‌توانند به همهٔ سؤالات من پاسخ بگویند. ممکن است به من بگویید چرا باید مترصد اطلاعات کلی و عمومی شوم و حال آنکه کسانی را دارم که می‌توانند مرا در پاسخ دادن به سؤالات درباره کارم یاری دهند؟»

1. Bendict Arnold

مسلماً پاسخ فورد منطقی بود. این پاسخ وکیل را خلع سلاح کرد. همهٔ حاضرین در دادگاه فهمیدند که این جواب پاسخ یک انسان جاهل نیست، بلکه پاسخ کسی است که علم و اطلاع فراوان دارد و به حساب تحصیل‌کرده است. با سواد کسی است که می‌داند جوابهایش را از کجا بگیرد. با سواد کسی است که می‌داند چگونه علم و اطلاع خود را به برنامه‌های مشخص عملی تبدیل نماید. هنری فورد به همهٔ اطلاعات تخصصی مورد نیازش دسترسی داشت. این گونه بود که او به یکی از ثروتمندترین مردان آمریکا مبدل شد. لزومی به این نبود که خود آقای فورد همه اطلاعات را داشته باشد.

◄ می‌توانید همهٔ اطلاعات تخصصی مورد نیاز خود را فراهم آورید

قبل از حصول اطمینان از اینکه می‌توانید میل و اشتیاق را به معادل پولی آن تبدیل کنید، باید در زمینه کارتان اطلاعات تخصصی کافی داشته باشید. ممکن است به دانش تخصصی بیشتری که خود می‌توانید داشته باشید احتیاج داشته باشید، در این صورت باید کمبود اطلاعاتی خود را با گروه صاحبنظران و اندیشمندان جبران کنید.

انباشت ثروت مستلزم قدرت است و قدرت از دانش تخصصی سازمان یافته حاصل می‌شود. اما این دانش لزوماً نباید در محدودهٔ ذهنی کسی که می خواهد به این هدف برسد ثابت شده باشد.

در نتیجه می‌بینید کسانی که مایل به کسب درآمد و ثروت هستند، اما خود از دانش تخصصی لازم بی‌بهره‌اند نباید مأیوس شوند. بدانیم که گاه اشخاص از عقدهٔ حقارت رنج می‌برند زیرا خود را تحصیل‌کرده و آموزش دیده نمی‌پندارند. کسی که بتواند گروه متخصصین مورد نیاز را دور هم گرد آورد و آنها را سازمان دهد، خود انسانی آموزش دیده و تحصیل‌کرده است.

فراموش نکنیم که توماس ادیسون تنها سه ماه به مدرسه رفت. او بی‌سواد نبود اما در فقر نمرد.

هنری فورد بیش از ۶ سال به مدرسه نرفت اما به مردی ثروتمند تبدیل گردید. اطلاعات تخصصی از جمله فراوان‌ترین و ارزان‌ترین خدماتی هستند که می‌توانید به آن دست یابید. اگر به این گفته شک دارید میزان حقوق اساتید دانشگاهها را مطالعه کنید.

◄ راه خرید دانش را بیاموزید

قبل از هر چیز تصمیم بگیرید به چه دانشی نیاز دارید و چرا آن را می‌خواهید. تا حدود زیاد هدف شما در زندگی که در راستای آن حرکت می‌کنید نوع دانش مورد نیاز شما را مشخص می‌سازد پس از آنکه این را مشخص کردید باید اطلاعات دقیقی دربارهٔ منابع دانش به دست آورید از جمله مهمترین اینها عبارتند از:

۱. تجربه و آموزش شخصی

۲. تجربه و آموزش موجود در دیگران

۳. کالج‌ها و دانشگاهها

۴. کتابخانه‌ها

در مورد اخیر بدانید کلیه دانشی که تاکنون در جهان ایجاد شده در کتاب‌ها مندرج هستند.

۵. دوره‌های آموزش تخصصی

باید دانش را سازمان دهید و آن را استفاده کنید، باید از دانش برای رسیدن به هدف مشخص استفاده کرد و از برنامه‌های عملی کمک گرفت.

دانش اگر به سوی هدفی ارزشمند هدایت نشود بی‌ارزش است.

اگر می‌خواهید در مدارس و دانشگاهها درس بخوانید قبلاً مشخص

سازید که این دانش را برای چه می‌خواهید. برای چه مترصد این دانش هستید. آنگاه ببینید که این دانش را از کجا می‌توانید به دست آورید. باید منابع قابل اعتماد پیدا کنید.

انسانهای موفق هرگز در تحصیل دانش تخصصی در ارتباط با هدف خاصشان متوقف نمی‌شوند. اشخاصی که موفق نیستند اغلب به اشتباه گمان می‌کنند که کسب دانش و اطلاعات با پایان یافتن دوره‌های رسمی آموزش در مدارس و دانشگاهها به پایان می‌رسد. حقیقت این است که رفتن به مدرسه و درس خواندن برای کسب اطلاعات عملی کار چندانی صورت نمی‌دهد.

بدانیم که قانون روزگار ما داشتن تخصص است و این نکته‌ای است که آن را روبرت مور[1] مدیر سابق دانشگاه کلمبیا به آن اشاره می‌کند.

◀ نیاز به متخصصین

اغلب شرکتها در جستجوی کسانی هستند که در زمینه‌هایی متخصص باشند: فارغ‌التحصیلان دانشکده‌های مدیریت بازرگانی، داشتن اطلاعات تخصصی در حسابداری و آمار، انواع مهندسین، روزنامه‌نگاران، آرشیتکت‌ها، شیمی‌دانها و نیز مدیران برجسته و اشخاص پویای طبقات بالا.

کسی در محیط دانشگاه فعال بوده و شخصیتی داشته که می‌تواند با اشخاص مختلف کنار بیاید و کارهای مختلفی را انجام دهد، در مقایسه با دانشجوی درس‌خوانی که صرفاً در درس خواندن موفق بوده است هواخواهان بیشتری دارد. بسیاری از افرادی با این مشخصات به مدارج و مشاغل سطح بالا رسیده‌اند. صاحب یکی از بزرگترین شرکتهای آمریکا طی نامه‌ای که به آقای مور نوشت دربارهٔ افراد مورد نیازش چنین می‌گوید:

1. Robert.P.Moore

«ما به کسانی علاقمندیم که بتوانند در کار مدیریت پیشرفتهای استثنایی داشته باشند. به همین دلیل به کیفیاتی مانند منش، شخصیت، ذکاوت و فراست بیش از زمینهٔ آموزش بها می‌دهیم».

پیشنهاد کارورزی

آقای مور با توجه به شرایط پیشنهاد کرد که دانشجویان در ادارات، فروشگاهها و صنایع در مدت تعطیلات تابستانی خود کارورزی کنند. آقای مور معتقد بود هریک از دانشجویان کالج باید پس از ۲ یا ۳ سال تحصیل حرفه قطعی آینده خود را انتخاب کنند و اگر تاکنون بی‌هدف و سرگردان رشته‌های غیرتخصصی را طی کرده‌اند در کار خود تجدیدنظر کنند و از ادامه تحصیل در رشته‌های نامناسب دست بکشند.

او معتقد بود که کالج‌ها و دانشگاهها باید نیازهای تخصصی حرفه‌ها و مشاغل موجود را برآورده سازند و مؤسسات آموزشی مسئولیت مستقیمی در زمینهٔ راهنمایی‌های حرفه‌ای برعهده گیرند.

یکی از مطمئن‌ترین منابع کسب دانش برای اشخاص نیازمند به آموزشهای تخصصی شرکت در مدارس و کالج‌های شبانه است که در اغلب شهرهای بزرگ وجود دارد. در آمریکا و در بسیاری از کشورهای دیگر آموزشهای مکاتبه‌ای بسیار گسترش یافته‌اند و به ویژه در زمینه‌هایی که امکان آموزش مکاتبه‌ای فراهم است فعالیت گسترده‌تری مشاهده می‌شود. یکی از مزایای طی دوره‌های آموزش در منزل انعطاف‌پذیری این برنامه‌هاست. وجود انعطاف در زمان مطالعه به شخص امکان می‌دهد که در ساعات فراغت خود مطالعه کند.

نقطه‌نظر جالبی که نتیجه نیکو داد

اکنون اگر موافقید مثالی بزنیم:
فروشنده‌ای که در یک خواروبار فروشی کار می‌کرد شغلش را از دست داد. او که در زمینهٔ دفترداری و حسابداری اطلاعات اندکی داشت در یک دوره حسابداری کوتاه مدت شرکت کرد تا با آخرین علم و اطلاع موجود در این حرفه آشنا شود. شخصیت مورد اشاره ما تصمیم گرفت که برای خودش کار کند. او قبل از هرکس به سراغ خواروبار فروشی رفت که سابقاً برای او کار می‌کرد. بعداز امضاء قرارداد با او، با بیش از یکصد کسبه برای رسیدگی به دفاتر مالی آنها قراردادی امضاء کرد. نظر او به اندازه‌ای عملی بود که اقدام به ایجاد واحدهای حسابرسی سیار کرد. وانت باری تهیه دید و آن را به دستگاههای پیشرفته تجهیز کرد. این شخص در حال حاضر ناوگانی از وانت‌هایی دارد که روی آن عملیات دفترداری بسیاری از واحدهای تجاری را انجام می‌دهد. او جمع کثیری را استخدام کرده است و در ازاء خدمات خود پول ناچیزی دریافت می‌کند.

دانش تخصصی درکنار قوهٔ تخیل تنها چیزهایی بودند که این شخص را موفق ساختند. در سال گذشته، مالیات بردرآمد پرداختی این شخص ده برابر مالیاتی بود که صاحب فروشگاهی که او زمانی برایش کار می‌کرد پرداخت نمود.

می‌توانم به نقطه‌نظر دیگری اشاره کنم که به درآمدی بیش از این منجر گردید. اشاره من به فروشنده‌ای است که دست از فروشندگی کشید و به دفترداری مشغول شد. وقتی این پیشنهاد را به او کردم آهی کشید و گفت «نظر جالبی است اما چگونه آن را به پول تبدیل کنم؟» به عبارت دیگر او نمی‌دانست که چگونه دانش دفترداری خود را به بازار ارائه کند. حالا مسئله دیگری ایجاد شده بود که باید آن را حل می‌کردیم. دفترچه جالبی تدارک دیدیم که در آن درباره امتیاز نظام جدید دفترداری به تفصیل بحث

شده بود. صفحات دفترچه را به دقت تایپ کردند. ارائه این کتاب با اطلاعات موجود در آن به اندازه‌ای جالب بود که دیری نگذشت که دفتردار ما بیش از حد توانایی خود مشتری جلب کرده بود.

◄ *برنامه رسیدن به شغل ایده‌آل*

در سرتاسر کشور هزاران نفر زندگی می‌کنند که به خدمات یک متخصص در امور تجارت که بتواند در کار بازاریابی خدمات شخصی مؤثر واقع شود احتیاج دارند.

ماجرایی که شرح می‌دهم به دلیل یک ضرورت ایجاد شد اما کار تنها به ارائه خدمت به یک نفر تمام نشد. زنی که به این کار همت کرد قوهٔ تخیلی قوی داشت. او در این ساخته و پرداخته ذهن خود حرفه جدیدی را می‌دید که به هزاران نفر کسانی که به بازاریابی عملی برای خدمات شخصی خود احتیاج داشتند خدمت کند.

این خانم در پی موفقیت فوری در نخستین برنامه برای بازاریابی خدمات شخصی به تهیه راه‌حلی برای مشکل مشابهی که پسر تازه فارغ‌التحصیلش با آن روبرو بود پرداخت. پسر این خانم به رغم همهٔ تلاشهای خود نمی‌توانست خریداری برای خدمات خود بیابد. برنامه‌ای که این مادر برای پسرش تدارک دید یکی از جالبترین برنامه‌هایی است که تا به حال دیده‌ام. این دفترچه از ۵۰ صفحه به زیبایی تمام تایپ شده تشکیل می‌شد که در آن اطلاعات طبقه‌بندی شده‌ای درباره تواناییها، تحصیلات و تجارب پسرش درج شده بود. اطلاعات گسترده دیگری نیز در همین ارتباط فراهم آمده بود. او در این کتاب شرح کاملی از شغلی را که پسرش طالب آن بود ارائه داد. در کنار آن تصویری زیبا از برنامه‌ای که او برای رسیدن به این موقعیت در نظر داشت ترسیم شده بود.

تهیه این دفترچه هفته‌ها وقت گرفت. در تمام این مدت تقریباً همه روزه

مادر پسرش را به کتابخانه‌ها می‌فرستاد تا اطلاعـاتی در مـورد فـروش خدماتش تهیه کند. او هم‌چنین پسرش را به سراغ تمام رقبای کارفرمای احتمالی او می‌فرستاد تا از آنها اطلاعاتی حیاتی دربارهٔ روشهای کاری که برای تهیهٔ این برنامه از اهمیت فراوان برخوردار بود تهیه کند. وقتی کتابچه تهیه شد حاوی پیشنهادات بسیار جالبی برای استفاده و سود کارفرمای احتمالی دربرداشت.

مجبور نیستید که از صفر شروع کنید.

ممکن است کسی بپرسد که چرا باید برای یافتن یک شغل و حفظ آن این همه زحمت کشید.

جواب ساده‌ای دارد «درست انجام دادن کارها هرگز مشکلی ایجاد نمی‌کند» برنامه‌ای که این مادر برای فرزندش تهیه کرد به او کمک نمود تا او به شغل مورد نظرش برسد. در واقع این پسر در همان نخستین مصاحبه استخدامی خود به کار دعوت شد.

از آن گذشته مطلبی که بیش از حد اهمیت دارد این بود که پسر مجبور نشد که از صفر شروع کند. او به جای اینکه از پایین‌ترین رده سازمانی شروع کند از سطح مدیریت میانه و با حقوق در سطح مدیران شروع کرد.

آیا هنوز می‌پرسید که چرا باید این همه زحمت را به خود هموار نمود؟

شروع کردن از پایین‌ترین رده سازمان و صعود در این سلسله مراتب به نظر ساده می‌رسد. اما مسئله اینجاست کـه بسیاری از کسانی کـه از پایین‌ترین رده سازمان شروع می‌کنند هرگز آنقدر رشـد نـمی‌کنند کـه دیگران به هنر و درایت آنها پی ببرند و به همین دلیل در ردهٔ پایین سازمان باقی می‌مانند. از طرف دیگر بدانید که چشم‌انداز شغلی در رده‌های پایین سازمانی آنقدرها دلگرم‌کننده و روشـن نـیست. اشتیاق را در شخص می‌کشد. وقتی از پایین‌ترین رده‌های سازمانی شروع می‌کنیم چنان اسیر کارهای یکنواخت می‌شویم که هرگز به ذهن ما نمی‌رسد می‌توانیم آن را کنار بگذاریم. به همین دلیل است که می‌گویم بهتر است به جای شروع از

قعر سازمان از یکی، دو پله بالاتر شروع کنیم. وقتی در رده‌های بالاتر قرار می‌گیریم پیشرفت دیگران را می‌بینیم، فرصتهای مناسب را درک می‌کنیم و از آنها استفاده می‌نماییم.

◀ از نارضایی به سود خود استفاده کنید

دان هال پین،[1] نمونه جالبی است که می‌توانیم به او اشاره کنیم. وقتی هال پین در کالج درس می‌خواند، مدیر تیم فوتبال بسیار مشهور نوتردام بود. او کالج را در زمانی نامناسب به پایان رساند. حدود دههٔ ۱۹۳۰ بود. در شرایط کسادی عظیم پیدا کردن شغل بسیار دشوار بود. او توانست براساس دریافت کمیسیون به کار فروش سمعک الکتریکی اقدام کند. هرکس می‌توانست چنین کاری بکند و این را هال‌پین به خوبی می‌دانست. اما همین موقعیت درهای فرصت مناسب را به روی او گشود.

تقریباً دو سال تمام او به کاری ادامه داد که به آن راغب نبود و اگر برای این نارضایتی خود کاری صورت نداده بود هرگز نمی‌توانست خود را از شر آن خلاص کند. او ابتدا تصمیم گرفت که در مقام دستیار مدیر فروش شرکتش سرگرم به کار شود. در گرفتن این شغل موفق شد. همین یک قدم حرکت به سمت بالا او را به اندازه‌ای ترفیع داد که بتواند از فرصتهای مناسب دیگری که وجود داشتند با خبر گردد. او در جایی قرار گرفت که فرصت مناسب هم می‌توانست او را بیابد.

دان هال پین در کار فروش سمعک به قدری موفق عمل کرد که آقای اندروز[2] مدیرعامل شرکت دیکتوگراف[3] که در واقع رقیب شرکتی بود که هال‌پین در آن کار می‌کرد درصدد برآمد اطلاعاتی دربارهٔ او که شرکت

1. Dan Halpin
2. A.M.Andrews
3. Dicto Graph Products Company

دیکتوگراف را از بسیاری از مشتریانش محروم ساخته بود به دست آورد. اندروز، دان هال‌پین را به همکاری دعوت کرد و در همان نخستین جلسه گفت‌وگو، هال‌پین مدیر فروش شرکت او شده بود. آقای اندروز برای آزمودن تواناییهای هال‌پین به مدت سه ماه به فلوریدا رفت و به هال‌پین فرصت داد تا در کار جدید خود غرق شود. اما او غرق نشد. او در این کار به اندازه‌ای موفق گردید که به سمت معاون مدیرعامل شرکت انتخاب شد و این کاری بود که به ندرت کسی با تجربه کمتر از ۱۰ سال می‌توانست به آن دست یابد. اما هال‌پین در مدتی کمی بیش از ۶ ماه به این مهم نایل آمده بود.

نکته مهمی که می‌خواهم به آن تأکید کنم این است که اگر بخواهیم می‌توانیم به مناصب بالا و مسئولیتهای درخور توجه برسیم، همانطور که می‌توانیم در صورت تمایل در قعر سازمان خود باقی بمانیم.

◄ نقش مهم همکاران

در این جا می‌خواهم به نکته دیگری اشاره کنم و آن اینکه موفقیت و شکست ناشی از عادت هستند. من کمترین تردیدی ندارم که همکاری نزدیک دان هال‌پین با بزرگترین مربی فوتبال آمریکا در او اشتیاقی کاشت که او را بلند آوازه کرد.

اعتقاد من به این نظریه که همکاران در شکست و موفقیت افراد نقش حیاتی دارند به خوبی در مورد پسرم بلر که می‌خواست با دان هال‌پین برای تصدی شغلی مذاکره کند روشن می‌شود. آقای هال‌پین در شروع کار به پسرم حقوقی را پیشنهاد کرد که او دو برابر آن را با کار برای سایر شرکتهای رقیب به دست می‌آورد. من به پسرم توصیه کردم که این شغل را بپذیرد زیرا معتقد بودم که همکاری نزدیک با کسی که هرگز با سختیها و مصائب کنار نمی‌آید خود سرمایه‌ای است که هرگز نمی‌توان آن را به وسیله پول

ارزیابی کرد.

◄ با دانش تخصصی نقطه‌نظرهایتان را شکوفا کنید

خانمی که برنامه فروش خدمات شخصی را برای پسرش تهیه کرد، اکنون از سرتاسر کشور برای تهیهٔ کتابچه‌های مشابه برای کسانی که می‌خواهند خدمات شخصی خود را به بازار ارائه دهند، سفارشات متعدد دریافت می‌کند. نباید تصور نمود که برنامهٔ او صرفاً شامل تهیه یک برنامه فروش زیرکانه برای اشخاصی است که می‌خواهند در ازاء کاری که از آنها ساخته است پول بیشتری دریافت کنند. در واقع این خانم نه تنها به منافع مشتریان خود علاقمند است بلکه به منافع کسانی که خریدار این خدمات می‌شوند نیز بهای فراوان می‌دهد. بنابراین برنامه‌های خود را طوری تدارک می‌بیند که کارفرما ارزش کامل پول اضافی را که می‌پردازد دریافت می‌کند.

اگر شما خیالی در سر دارید و می‌خواهید برای خدمات شخصی خود درآمد بیشتری به دست آورید می‌توانید از این پیشنهاد به عنوان یک نیروی محرک استفاده کنید. می‌توانید درآمدی نصیب خود سازید که در مقایسه از درآمد متوسط دکترها، وکلا و مهندسینی که سالها در کلاس درس خوانده‌اند بیشتر است.

قیمت مشخصی برای نقطه‌نظرهای سالم وجود ندارد.

در پس همه نقطه‌نظرها دانش تخصصی نهفته است. متأسفانه برای کسانی که نمی‌توانند به تنعم و ثروت برسند، دانش تخصصی به سادگی قابل تحصیل است. اگر شما دارای قوه تخیل و تصور هستید، این فصل احتمالاً به شما نقطه‌نظری داده که برای ترویج کسب ثروتی که به آن علاقمند هستید کافیست. توجه داشته باشید که نقطه‌نظر مسئله اصلی است؛ دانش تخصصی را می‌توان در هر گوشه‌ای یافت.

فصل ۶

تخیل: کارگاه ذهن

گام پنجم به سوی ثروت

خیال کارگاهی است که در آن تمام برنامه‌های ناشی از انسان شکل می‌گیرد. عمل به کمک قوهٔ تخیل ذهن جاری می‌شود.

گفته‌اند که انسان می‌تواند هرچه را که در ذهن تصور کند و در خیال ببیند ایجاد نماید.

انسان به کمک خیال در ۵۰ سال گذشته بیش از تمام طول تاریخ زندگی بشری قبل از آن نیروهای طبیعت را کشف و از آن به سود خود استفاده کرده است. انسان چنان فضا را در تسخیر خود درآورده که پرندگان را به احساس ضعف و حقارت مجبور کرده است. انسان توانسته از فاصله میلیونها کیلومتری خورشید را بررسی نماید، به سرعت سفر خود افزوده آنگونه که می‌تواند با سرعتی بیش از ۱۰۰۰ کیلومتر در ساعت سفر کند.

تنها محدودیت انسان محدودهٔ منطق استدلال و استفاده و پرورش قوهٔ تخیل است. اما این انسان هنوز در استفاده از قوهٔ خیال خود راهی دراز در پیش دارد. انسان به تازگی این را دریافته که تصوری دارد و استفاده از آن را به تازگی شروع کرده است.

دو شکل تصور

ذهن خیالی انسان به دو شکل تصور خلاق و تصور مصنوعی عمل می‌کند.

تصور مصنوعی. به کمک این ذهنیت انسان مفاهیم، نقطه‌نظرها و یا برنامه‌های گذشته را با ترکیبی جدید ارائه می‌دهد. در واقع این ذهنیت چیزی را خلق نمی‌کند بلکه صرفاً به استناد تجربه، آموزش و مشاهدات دریافتی گذشته کار می‌کند. این ذهنیتی است که اغلب مخترعین از آن استفاده می‌کنند.

تصور خلاق. به کمک ذهن خلاق انسان با فراست لایتناهی در ارتباط

می‌شود. انسان به کمک این ذهنیت الهامات را دریافت می‌کند. به وسیله این ذهنیت است که نقطه‌نظرهای جدید به انسان منتقل می‌شود به کمک این ذهنیت است که شخص می‌تواند با ذهن نیمه هوشیار سایرین ارتباط برقرار سازد.

تصور خلاق حالت خودبه‌خودی دارد. موضوعیست که آن را در فصلهای بعد به طور کامل توضیح داده‌ایم. این ذهنیت تنها زمانی عمل می‌کند که ذهن هوشیار به سرعت در حال فعالیت است.

گوش به زنگی ذهن خلاق در صورت استفاده از آن افزایش می‌یابد. رهبران بزرگ صنعت، اقتصاد و امور مالی، هنرمندان، موسیقی‌دانها، شعرا و غیره از آن جهت کبیر شده‌اند که از تصور خلاق خود استفاده کرده‌اند.

درست به همان شکل که وقتی از عضله‌ای بیشتر استفاده می‌کنیم قوی‌تر می‌شود، استفاده از ذهنیت خلاق و مصنوعی نیز آن را قوی‌تر می‌کند.

میل تنها یک انگیزه است، موضوعی مجرد است و به خودی خود ارزش ندارد مگر آنکه آن را به معادل فیزیکی خود تبدیل کنیم؛ در حالی که تصور مصنوعی در جریان تبدیل انگیزه و میل به پول اغلب مورد استفاده قرار می‌گیرد. باید به این حقیقت توجه داشت که ممکن است مجبور شوید که با شرایط و موقعیتهایی روبرو گردید که به تصور خلاق نیز نیاز داشته باشد.

◀ تصور خود را تمرین دهید

ممکن است تصور شما اگر از آن استفاده نکنید ضعیف شود. اما می‌توانید با استفاده از آن، آن را قوی کنید. این ذهنیت از بین نمی‌رود هرچند که ممکن است در صورت استفاده نکردن مرتب از آن ضعیف شود.

در حال حاضر توجه خود را به رشد تصور مصنوعی محدود کنید زیرا این ذهنیتی است که از آن در جریان تبدیل میل به پول استفاده بیشتری خواهید کرد.

تبدیل انگیزهناملموس میل به یک واقعیت ملموس یعنی پول مستلزم داشتن برنامه یا چند برنامه است. این برنامه را باید به کمک تصور و بیشتر با قوه ذهنی مصنوعی ایجاد کنید. تمام کتاب را یکبار بخوانید و دوباره به این فصل رجوع کنید و بی‌درنگ برای تبدیل میل خود به پول برنامه یا برنامه‌هایی تدارک ببینید. دستورالعمل‌های دقیق برای تهیهٔ برنامه تقریباً در همه فصول کتاب توضیح داده شده‌اند. دستورالعملی را که بیش از دیگران نیاز شما را برآورده می‌سازد انتخاب کنید. بعد، برنامه خود را روی برگ کاغذی بنویسید. به محض اینکه اینکار را انجام می‌دهید به میل ناملموس خود شکلی حقیقی می‌دهید. بار دیگر جمله قبلی را به صدای بلند و شمرده بخوانید. به خاطر داشته باشید به محض آنکه میل خود را خلاصه می‌کنید و طرحی برای تحقق آن می‌ریزید، به محض آنکه خواسته خود را روی کاغذ می‌آورید و طرحی برای تحقق آن می‌ریزید، قدمهای نخست را برداشته‌اید. همین اندازه برای تبدیل اندیشه شما به معادل فیزیکی آن کافیست.

◄ *قوانینی که به موفقیت منجر می‌شوند*

زمینی که روی آن زندگی می‌کنید، خود شما و سایرین حاصل تغییرات تکاملی هستید که از نظم و ترتیبی بدیع برخوردار است. از آن گذشته زمین، هر یک از میلیاردها سلول بدن شما و هریک از اتمهای ماده ابتدا شکلی از انرژی ناملموس داشته‌اند.

میل یک انگیزه فکری است. انگیزه‌های فکری اشکالی از انرژی هستند. وقتی با انگیزه فکری میل به انباشت پول شروع می‌کنید از همان

قوانینی که طبیعت برای ایجاد این جهان از آن استفاده کرد سود می جویید. می‌توانید از قوانین خدشه‌ناپذیر استفاده کنید. اما ابتدا باید با این قوانین آشنا شوید و طرز استفاده از آنها را بیاموزید. امیدوارم بتوانم شما را در موقعیتی قرار دهم تا از سر همه موفقیتهایی که تاکنون به دست آمده با خبر شوید. شاید این گفته من عجیب به نظر برسد اما «سّر» به مفهوم «سّر» وجود خارجی ندارد. طبیعت آن را در زمینی که روی آن زندگی می‌کنیم، در ستاره‌ها و سیاره‌ها و در هر تیغه علف و در هر شکلی از زندگی که آن را می‌بینیم تبلیغ کرده است.

اصولی که هم اکنون می‌خوانید شما را به درک تصور و تخیل کمک می‌کند. وقتی مطلب را دوباره و چندباره بخوانید می‌بینید که آن را به خوبی درک می‌کنید. تصور شما وسیع‌تر می‌شود. از همه اینها مهمتر تا زمانی که سه بار این کتاب را نخوانده‌اید به اصول مطرح شده تردید نکنید.

◄ استفاده عملی از تصور

نقطه شروع هر موفقیت، وجود یک نظریه یا نقطه‌نظر است که این نیز ناشی از تصور می‌باشد. اگر موافقید برخی از این نقطه‌نظرها را بررسی کنیم به این امید که با مطالعه این نمونه‌ها اطلاعاتی قطعی درباره نقش تصور در انباشت ثروت به دست آورید.

◄ کتری طلایی

۵۰ سال قبل پزشک سالخورده‌ای که در روستا زندگی می‌کرد به شهر آمد. از کالسکه پیاده شد و آرام و بی‌سروصدا به داروخانه‌ای رفت و با فروشنده جوان آن سرگرم صحبت شد. پزشک و داروفروش بیش از یک ساعت با هم حرف زدند. آنگاه دکتر از داروخانه بیرون آمد، به سمت

کالسکه رفت و از آن یک کتری قدیمی بزرگ و یک همزن چوبی برداشت و آن را به داروخانه برد.

داروفروش کتری را به خوبی و به دقت وارسی کرد بعد دست در جیب برد و از آن دسته اسکناسی بیرون کشید و آن را به پزشک داد. دسته اسکناس دقیقاً ۵۰۰ دلار بود که همه پس‌انداز طول عمر فروشنده را تشکیل می‌داد.

پزشک پول را گرفت و کاغذی را به داروفروش داد که روی آن فرمولی سّری نوشته شده بود. این نوشته ارزشی فراوان داشت، البته نه برای پزشک. این کلمات جادویی با کتری در ارتباط بودند. اما نه پزشک و نه داروفروش نمی‌دانستند که از این کتری چه عاید خواهد شد.

داروفروش تمام پس‌انداز طول زندگیش را برای یک کتری قدیمی پرداخته بود اما در خواب هم نمی‌دید که سرمایه‌گذاری او روزی چه سود کلانی عاید او خواهد کرد.

آنچه داروفروش خرید یک نقطه‌نظر بود.

کتری قدیمی، همزن چوبی و فرمول نوشته شده روی کاغذ روی هم رفته به کالایی منتهی شدند که شما امروز آن را به نام کوکاکولا می‌شناسید. محصولی که اقتصاد منطقه جنوب را متحول ساخته و میلیونها نفر را به کار گرفته است. یک کتری قدیمی یک شهر کوچک را به مرکز بزرگ در امر تجارت تبدیل کرده که سرنوشت زندگی همهٔ مردم ناحیه را رقم می‌زند.

◄ اگر یک میلیون دلار داشتم چه می‌کردم

داستانی که می‌خوانید واقعیتی را دربارهٔ یک ضرب‌المثل قدیمی بازگو می‌کند: «اگر اراده‌ای باشد راهی وجود دارد.» این سخن معلم و روحانی بزرگ فرانک گونزالس است.

وقتی دکتر گونزالس به کالج می‌رفت در نظام آموزشی ما اشتباهات

فراوانی را احساس کرد. به عیوبی برخورد که می‌خواست آنها را برطرف سازد. برای رسیدن به این مهم باید سرپرستی یک کالج را به دست گیرد. او تصمیم گرفت کالج جدیدی بنا نهد تا عقاید خود را بی‌آنکه تحت تأثیر روشهای ارتدوکس فلج شود به مرحلهٔ اجرا بگذارد.

او برای اجرای برنامهٔ خود به یک میلیون دلار احتیاج داشت. چگونه می‌توانست به این پول دست یابد؟ این سؤال فکر و ذهن این واعظ جوان را اشغال کرده بود اما ظاهراً پیشرفتی حاصل نمی‌شد. او همه شب قبل از خواب و هنگام بیدار شدن از خواب به آن می‌اندیشید؛ این خواسته را به هرجاکه می‌رفت با خود می‌برد. آن را همیشه در ذهن خود داشت تا اینکه به وسواسی تبدیل شد.

گونزالس، فیلسوف و واعظ بزرگ مانند همهٔ کسانی که در زندگی موفق می‌شوند دریافت که داشتن هدف مشخص و قطعی نقطه شروعی است که باید همه از آن بیازمایند. او در عین حال می‌دانست که داشتن عزم و اراده راسخ همراه با میل سوزان برای تبدیل میل به معادل مالی آن لازم است.

او از همه این واقعیتها با خبر بود با این حال نمی‌دانست که کجا و چگونه می‌تواند این یک میلیون دلار را به دست آورد. می‌توانست تسلیم شود و بگوید نظریه من جالب است اما با آن کاری نمی‌توانم انجام دهم زیرا هرگز نمی‌توانم این یک میلیون دلار را تدارک ببینم. اگر خیلیها جای او بودند چنین کاری می‌کردند اما نظر دکتر گونزالس چیزی دیگر بود. آنچه او گفت و کرد به قدری مهم هستند که از شما دعوت می‌کنم به سخنان او گوش فرا دهید.

او می‌گوید: «شنبه بعداز ظهری در اتاقم نشسته بودم و به این فکر می‌کردم که چگونه می‌توانم برای اجرای برنامه‌ام این پول را تهیه کنم. مدت حدود دو سال فکر کرده بودم اما جز اندیشیدن کار دیگری صورت نداده بودم.

«زمان عمل فرا رسیده بود. تصمیم خود را گرفتم؛ تصمیم گرفتم که این

یک میلیون دلار را در مدت یک هفته تهیه کنم. چگونه؟ این برایم مهم نبود. مهم این بود که این پول را در این مدت تهیه کنم. احساسی از تصمیم و قوت قلب بر من حاکم شد. این احساس را قبلاً تجربه نکرده بودم.

«انگار ندایی از درون من می‌پرسید «چرا مدتها قبل این احساس را در خود ایجاد نکردی؟ این پول در تمام مدت در انتظار تو بود».

«همه چیز به سرعت اتفاق افتاد. به روزنامه‌ها زنگ زدم و به آنها گفتم که در مراسم عبادت فردا دربارهٔ «اگر یک میلیون دلار داشتم چه می‌کردم» حرف خواهم زد.

«بی‌درنگ دست به کار شدم اما رک و راست بگویم که کار مشکلی نبود. در تمام مدت سال خود را برای این سخنرانی آماده کرده بودم.

«هنوز به نیمه شب نرسیده مطلب سخنرانی را نوشته بودم. با خیال راحت به رختخواب رفتم. خود را می‌دیدم که آن یک میلیون دلار را به دست آورده‌ام.

«صبح زود روز بعد از خواب بیدار شدم. دوش گرفتم، سخنرانی را خواندم و بعد به درگاه خداوند نیاش کردم که سخنرانی من مورد اجابت قرار گیرد و کسی پول مورد نیاز مرا بپردازد.

«هنگام دعا مطمئن بودم که این پول را به دست می‌آورم. اما مطلب سخنرانی را در منزل به جای گذاشتم و تنها پشت تریبون سخنرانی بود که این را دانستم.

«فرصت مراجعه به منزل و آوردن متن سخنرانی را نداشتم و چه خوب بود که نمی‌توانستم. ذهن نیمه هوشیار آنچه را که می‌خواستم در اختیارم گذاشت. در شروع ایراد خطابه چشمانم را بستم و با تمام وجود حرف زدم. نه تنها با حاضرین در مجلس حرف زدم، بلکه با خداوند حرف زدم. گفتم که اگر یک میلیون دلار می‌داشتم با آن چه می‌کردم. گفتم که می‌خواهم یک مؤسسه بزرگ آموزشی دایر کنم تا دانشجویان در آن درس بخوانند و علم بیاموزند و ذهن خود را پرورش دهند.

«در پایان سخنرانی، مردی که سه ردیف مانده به آخر سالن نشسته بود از جای خود برخاست، به سوی میز خطابه آمد. نمی‌دانستم که چه هدفی دارد. به نزد من آمد و دستش را دراز کرد و گفت «آقای کشیش، سخنرانی شما را شنیدم، مطلب به دلم نشست. تردیدی ندارم که اگر یک میلیون دلار را داشته باشید هرکاری را که بخواهید می‌توانید بکنید. برای اینکه این اعتقادم را ثابت کنم، فردا صحب به دفتر من بیایید تا این یک میلیون دلار را به شما بدهم. اسم من فیلیپ آرمور[1] است».

گونزالس جوان به دفتر آقای آرمور رفت. یک میلیون دلار انتظارش را می‌کشید. او با این پول مؤسسه تکنولوژی آرمور را بنیاد گذاشت که امروزه «مؤسسه تکنولوژی ایلی‌نویز» نامیده می‌شود.

این یک میلیون دلار در نتیجه یک نقطه‌نظر به دست آمد. در پس این نقطه‌نظر میلی بود که گونزالس جوان آن را به مدت دو سال در ذهن خود پرورش داده بود.

به این حقیقت مهم توجه کنید. او این پول را در مدت ۳۶ ساعت پس از آنکه تصمیم قطعی گرفت و برنامه‌ای برای آن تدارک دید به دست آورد.

البته این تجربه منحصر به آقای گونزالس نبود. قبلاً هم کسانی مانند او فکر می‌کردند اما احتمالاً آنچه او را از دیگران متمایز ساخت ذکر این جمله قطعی به خود بود که این پول را در مدت یک هفته به دست خواهد آورد. از آن گذشته اصلی که دکتر گونزالس به کمک آن این میلیون دلار را به دست آورد پابرجا و موجود است. شما هم می‌توانید از آن استفاده کنید. درستی این قاعده امروز هم به قدر سابق خود باقیست.

◄ *چگونه نقطه‌نظرها را به نقد تبدیل کنیم*

توجه داشته باشید که آسا کاندلر و دکتر فرانک گونزالس یک ویژگی مشترک داشتند، هردو آنها به این حقیقت مهم واقف بودند که نقطه‌نظر را

1. Phillip D. Armour

می‌توان با عزم راسخ، هدف مشخص و یک برنامه معین به پول تبدیل کرد.

اگر شما از جمله کسانی هستید که معتقدید کار و تلاش شدید و صداقت به تنهایی به ثروت و تنعم می‌انجامد، بدانید که سخت در اشتباه هستید. این هرگز حقیقت ندارد. ثروت و تنعم، آن هم به مقدار زیاد هرگز حاصل تنها تلاش شدید نیست. اگر قرار باشد ثروتی در کار باشد، این ثروت حاصل خواسته مشخص براساس استفاده از اصول معین می‌باشد و هرگز مسئله شانس و اتفاق مطرح نیست.

اگر بخواهیم مشخص‌تر حرف بزنیم باید بگوییم که یک نقطه‌نظر، یک انگیزه یا تکانش فکری است که مستلزم عمل به استناد تصور است. همهٔ فروشندگان بزرگ می‌دانند اگر نتوان کالایی را فروخت می‌توان نقطه‌نظر را فروخت. فروشندگان معمولی این را نمی‌دانند به همین دلیل است که آنها «معمولی» هستند.

یکی از ناشرین به مطلبی پی برد که باید برای ناشرها به طور کلی فواید زیادی دربر داشته باشد. او به این نتیجه رسد که بسیاری از خریداران کتاب به جای محتوای کتاب عناوین آن را خریداری می‌کنند. این ناشر توانست با تغییر عنوان کتابی که فروش خوب نداشت، فروش آن را از حد یک میلیون دلار بالاتر ببرد. محتوا و مضمون کتاب را هرگز تغییر نداد. به جای همه اینها عنوان کتاب را تغییر داد و اسم جدیدی برای آن انتخاب نمود. عنوانی که حالا خریداران کتاب به خرید آن مشتاق بودند.

همین تحول نیز در نهایت یک نقطه نظر و یک تصور بود.

برای نقطه‌نظر قیمت معینی وجود ندارد. خالق نقطه‌نظر قیمت را تعیین می‌کند و اگر به اندازه کافی باهوش باشد آن را به دست می‌آورد.

داستان تقریباً همه موفقیتهای بزرگ با روزی شروع می‌شود که خالق نقطه‌نظر و خریدار آن به دور هم جمع می‌شوند و در هماهنگی با هم کار می‌کنند. کارنگی با کسانی کنار می‌آمد که می‌توانستند کارهایی را که او به انجام آنها قادر نبود انجام دهند، مردانی که می‌توانستند خالق نقطه‌نظر

باشند، مردانی که نقطه‌نظرها را به عمل تبدیل می‌کردند و خود و همکاران خود را به ثروت و تنعم می‌رساندند.

میلیونها انسان به امید بخت و اقبال خوش به استقبال زندگی می‌روند، شاید بخت بلند بتواند در یک مورد اسباب تنعم شود اما سالمترین و بهترین برنامه‌ها ارتباطی به بخت و اقبال بلند ندارند. بخت بلند یک بار نصیب من شد اما برای ایجاد آن ۲۵ سال تلاش طاقت‌فرسا کردم.

بخت بلند من ملاقات با اندرو کارنگی بود. کارنگی نظریه سازمان دادن به اصول موفقیت را در ذهن من کاشت. هزاران انسان از کشفی که در اثر ۲۵ سال بررسی صورت خارجی گرفت بهره‌مند شده‌اند و با استفاده از این فلسفه موفقیتهای مالی بزرگی، حاصل شده است.

بخت خوش من ملاقات با اندرو کارنگی بود. اما دربارهٔ عزم و اراده و هدف مشخص و میل رسیدن به هدف و ۲۵ سال ابرام و پافشاری و تلاش چه می‌گویید؟ این میل و اشتیاق معمولی نبود که مرا روی پا نگهداشت تا بر شداید و مشکلات و شکستهای موقتی و انتقادها و این گوشزد بی‌وقفه دیگران که «وقت خود را تلف می‌کنی» پیروز شوم. در من اشتیاقی سوزان موج می‌زد، در من وسواسی بزرگ ایجاد شده بود.

وقتی اندرو کارنگی این نقطه‌نظر را برای نخستین بار در من کاشت تلاش کردم تا آن را در خود زنده نگهدارم. به تدریج این نقطه‌نظر به غولی بزرگ تبدیل شد و با نیروی عجیب خود مرا به حرکت در آورد. ایده‌ها عموماً از چنین کیفیتی برخوردارند. ابتدا شما به آنها حیات و تحرک و هدایت می‌دهید و بعد آنها شما را هدایت می‌کنند. قدرت می‌گیرند و همه ناملایمات و ناراحتیها را کنار می‌زنند.

نقطه‌نظرها نیروهای ناملموس هستند اما بیش از مغزی که به آنها تولد بخشیده نیرو و توان دارند. آنها از قدرت ادامه دادن به حیات خود برخوردارند. حتی وقتی مغزی که به این نقطه‌نظرها حیات بخشیده منفعل و بازنشسته می‌شود، نقطه‌نظر ایجاد شده به حیات خود ادامه می‌دهد.

تا اینجا تدریس شد 12

فصل ۷

برنامه‌ریزی سازمان یافته

گام ششم به سوی ثروت

گفتیم که شروع هرچه انسان خلق می‌کند باید با میل و خواسته او شروع شود، میل و اشتیاق آغازگر راه هستند، از تجربد شروع می‌شوند و حالت واقعی پیدا می‌کنند. به کارگاه تخیل می‌روند تا برنامه‌ای برای انتقال آن سازماندهی شود.

در فصل ۲، گفتیم برای تبدیل میل و خواسته به پول باید ۶ قدم بردارید. از جمله آنها داشتن یک یا چند برنامه عملی است که به صورت خارجی گرفتن این تحول کمک می‌کند.

در این فصل درباره تدوین برنامهٔ عملی برای رسیدن به خواسته‌های خود بحث می‌کنیم.

(الف). با کسانی که به کمک آنها برای طرح این برنامه نیاز دارید همکاری کنید. برای توضیح بیشتر مطلب شما را به مطالعه فصلی که دربارهٔ استفاده از نیروی دیگران در همین کتاب اختصاص داده‌ایم دعوت می‌کنیم. توجه داشته باشید که توجه به این اصل بسیار ضروری است. هرگز آن را فراموش نکنید.

(ب). قبل از تشکیل گروه همکاران ببینید که متقابلاً در ازاء همکاری آنها چه امتیازاتی می‌توانید برای فرد فرد آنها در نظر بگیرید. توجه داشته باشید که کسی بدون دریافت اجر و پاداش متقابل تا ابد برای شما کار نمی‌کند. انسان با ذکاوت می‌داند که دیگران بدون دریافت اجر و پاداش به خاطر کار خود تن به کار نمی‌دهند، هرچند که این اجر و پاداش ممکن است همیشه به شکل پول نباشد.

(ج). با اعضای گروه خود هفته‌ای دوبار و اگر لازم شد بیشتر تشکیل جلسه دهید تا به اتفاق برنامه یا برنامه‌های لازم برای

انباشت پول را تدارک ببینید.

(د). میان خود و سایر اعضای گروه هماهنگی کامل ایجاد کنید. ناهماهنگی اغلب به شکست منتهی می‌شود. بدون هماهنگی کامل اصل استفاده از نیروی دیگران به جایی نمی‌رسد.

این حقایق را به ذهن خود بسپارید:

نخست، شما دست به کاری زده‌اید که برایتان از اهمیت فراوان برخوردار است. برای اطمینان از موفقیت باید برنامه‌های بی‌کم‌وکاست داشته باشید.

دوم، باید از امتیاز تجربه، آموزش، توانایی و تصور سایر ذهن‌ها برخوردار باشید. همه کسانی که ثروت کلان اندوخته‌اند از این مهم برخوردار بوده‌اند.

هیچ‌کس به تنهایی تجربه، آموزش، توانایی و دانش کافی ندارد که با آن به ثروت کلان برسد. بدون همکاری دیگران این مهم امکان‌پذیر نیست. هر برنامه‌ای که در تلاش خود برای کسب ثروت انتخاب کنید باید حاصل اندیشه شما و سایر اعضای گروه شما باشد. البته بخش یا تمام برنامه می‌تواند از شما منشأ بگیرد، با این حال لازم است که افراد گروه شما بر این برنامه مهر تائید بزنند.

◄ ***در صورت شکست هر برنامه، برنامهٔ بعدی را به اجرا بگذارید***

اگر نخستین برنامه انتخابی شما با موفقیت، همراه نبود، جای آن را با برنامهٔ دیگری تغییر دهید و آنقدر ادامه دهید تا برنامه‌ای مؤثر و مفید بیابید. دقیقاً در همین جاست که اغلب اشخاص به دلیل فقدان پافشاری و ابرام با شکست روبرو می‌شوند.

با هوش‌ترین افراد بدون داشتن برنامه‌های معین و عملی نمی‌توانند

موفق شوند. این حقیقت مهم را به ذهن بسپارید. وقتی برنامه‌ای به شکست منتهی می‌شود بدانید که شکست موقتی، به مفهوم ناکامی دایمی نیست. تنها معنای احتمالی آن این است که ممکن است برنامه‌های شما درست و حساب شده نباشد. برنامهٔ دیگری بریزید و از نو شروع کنید.

شکست موقتی تنها می‌تواند یک معنا داشته باشد و آن اینکه جایی از برنامهٔ شما نقص دارد. میلیونها انسان در فقر و فلاکت زندگی می‌کنند. زیرا برنامهٔ سالم و مناسبی ندارند که آنها را به مال و مکنت برساند.

توجه داشته باشید که موفقیت شما هرگز از اندازه درستی برنامه شما فراتر نمی‌رود.

انسان تا زمانی که خود را شکست‌خورده نپندارد، شکست‌خورده نیست.

جیمز هیل[1] در تلاش نخست خود برای فراهم آوردن سرمایه لازم برای احداث خط آهن سراسری از شرق به غرب ناکام ماند. اما به کمک برنامه‌های جدید جای شکست را با موفقیت عوض کرد.

هنری فورد نه تنها در شروع فعالیت تولید اتومبیل، بلکه بعداً وقتی پیشرفت کرد و به اوج رسید بارها به طور موقت شکست خورد. اما به کمک طراحی برنامه‌های جدید راه را به سوی پیروزی و رسیدن به تنعم هموار کرد.

به کسانی برخورد می‌کنیم که ثروت و مال و منال فراوان اندوخته‌اند. اما تنها پیروزی آنها را می‌بینیم و شکستهای موقتی آنها برای رسیدن به پیروزی قطعی را فراموش می‌کنیم.

دستیابی به پیروزی بدون پشت سر گذاشتن شکستهای موقتی تقریباً امکان‌پذیر نیست. وقتی در اجرای برنامه خود شکست می‌خورید، این شکست را به حساب آن بگذارید که نقصی در برنامه شما وجود داشته است. برنامه خود را بازسازی کنید و بار دیگر به تلاش خود ادامه دهید.

1. James J. Hille

اگر قبل از رسیدن به هدف تسلیم شوید، از عزم و اراده کافی برخوردار نیستند وکسی با این مشخصات هرگز در زمرهٔ برندگان قرار نمی‌گیرد. یک برنده هرگز متوقف نمی‌شود. این جمله را روی کاغذ بنویسید و آن را جایی بگذارید که قبل از خواب و هر روز صبح بعداز بیدار شدن آن را بخوانید.

هنگام انتخاب اعضای گروه همکاران خود، کسانی را انتخاب کنید که شکست را جدی نگیرند.

بعضیها از روی نادانی گمان می‌کنند که تنها پول تولید پول می‌کند. این هرگز حقیقت ندارد در صورت رعایت اصول مندرج دراین کتاب، میل به معادل پولی خود تبدیل می‌شود. از پول به تنهایی کاری ساخته نیست. پول توان حرکت، اندیشیدن یا حرف زدن ندارد اما می‌تواند صدای هرکسی را که او را میل کند بشنود.

◄ برنامه‌ریزی برای فروش خدمات شخصی

برنامه‌ریزی هوشمندانه برای موفق شدن در بسیاری از کارها و فعالیتهایی که به منظور انباشت ثروت صورت می‌گیرد لازم است. در این جا می‌توانید با جزییات دستورالعمل‌ها برای کسانی که می‌خواهند با فروش خدمات شخصی خود به ثروت برسند آشنا شوید.

جالب است اگر بدانید که عملاً تمام موفقیتهای بزرگ با دریافت وجوه جبرانی برای خدمات شخصی یا با فروش نقطه‌نظر شکل گرفته‌اند. جز ایده و خدمات شخصی چه چیز دیگری می‌تواند به ثروت و تنعم بینجامد؟

اغلب رهبران قبلاً پیرو و هوادار بوده‌اند

به طور کلی در دنیا با دو دسته اشخاص روبرو هستیم. گروه اول را پیروان و گروه دوم را رهبران تشکیل می‌دهند. از همان آغاز درباره اینکه در کدام گروه می‌خواهید قرار بگیرید باید تصمیم‌گیری کنید. تفاوت جبران پرداختی این دو موقعیت بسیار زیاد است. پیرو منطقاً نمی‌تواند انتظار داشته باشد که به اندازه رهبران کسب درآمد کند. هرچند بسیاری از پیروان به اشتباه انتظار چنین دریافتی دارند.

اما باید دانست که پیرو بودن هرگز به معنای کمتر بودن و اسباب شرمساری نیست. از سوی دیگر پیرو باقی ماندن هم اعتباری در برندارد. اغلب رهبران بزرگ زمانی پیرو بوده‌اند اما به یمن هوش و فراست خود به رهبری رسیده‌اند. با چند استثنا، اشخاصی که نمی‌توانند باهوش و ذکاوت از یک رهبر پیروی کنند نمی‌توانند خود یک رهبر بزرگ شوند. یک پیرو با هوش و با فراست امتیازات متعدد دارد که از جمله آن می‌توان به کسب دانش از رهبر خود اشاره کرد.

ویژگیهای مهم رهبری

عوامل مهم در رهبری را می‌توان به شرح زیر خلاصه کرد:

۱. **شجاعت ادامه‌دار براساس شناخت از خویشتن و از افراد مقابل:** پیروی نیست که بخواهد از یک رهبر فاقد اعتمادبه‌نفس تبعیت کند. هیچ پیرو با هوش و با فراستی مدتی طولانی تحت تأثیر این رهبر قرار نمی‌گیرد.

۲. **توان کنترل خویشتن:** کسی که نتواند خود را کنترل کند هرگز نمی‌تواند دیگران را کنترل کند. کسی که می‌تواند بر خود

مسلط باشد سرمشق پیروان خود می‌شود.

۳. داشتن احساس انصاف و عدالت. بدون داشتن احساس انصاف و عدالت هیچ رهبری نمی‌تواند احترام پیروان خود را جلب کند.

۴. قاطعیت در تصمیم‌گیری، کسی که در تصمیم‌گیری فاقد قاطعیت است، نشان می‌دهد که به خود اطمینان ندارد و نمی‌تواند دیگران را با موفقیت هدایت کند.

۵. داشتن برنامه‌های مشخص، رهبر موفق باید کارش را برنامه‌ریزی کند و آن را به اجرا بگذارد. رهبری که به حدس و گمان کار کند، رهبری که برنامه‌های قبلی و عملی نداشته باشد، به کشتی بی‌سکانی می‌ماند که دیر یا زود به صخره‌ها برخورد خواهد کرد.

۶. رهبر باید از پیروان خود فعال‌تر باشد.

۷. شخصیت خوشایند. هیچ انسان بی‌توجهی نمی‌تواند یک رهبر موفق شود. رهبری مستلزم احترام است، اشخاص از کسی که دارای شخصیت خوشایند نیستند پیروی نمی‌کنند و به او احترام نمی‌گذارند.

۸. احساس همدلی و همدردی. رهبر موفق با همکارانش همدردی می‌کند. رهبر موفق کسی است که پیروان خود و مسایل آنها را می‌شناسد.

۹. احاطه بر امور. رهبر موفق باید بر جزییات کار خود احاطه داشته باشد.

۱۰. تمایل به قبول مسئولیت؛ رهبر موفق باید مسئولیت اشتباهات و نواقص همکارانش را بپذیرد. اگر بخواهد مسئولیتهایش را به گردن دیگران بیندازد، رهبر باقی نخواهد ماند. اگر یکی از پیروان رهبر مرتکب اشتباه شود و در هیبت

شخصی بی‌صلاحیت ظاهر شود رهبر باید خود را مسئول ناکامی او بداند.

۱۱. **همکاری.** رهبر موفق کسی است که اصل فعالیتهای تعاونی را می‌داند و آن را به کار می‌گیرد. رهبر باید بتواند همکارانش را به انجام کار تشویق کند. رهبری مستلزم قدرت و قدرت مستلزم همکاری است.

ما با دو نوع رهبری روبرو هستیم. نوع نخست که مؤثرتر و کارآیی بیشتری دارد رهبری توأم با رضایت همکاران است. نوع دوم رهبری براساس جبر و زور است. در این مورد اخیر معمولاً رضایت خاطر پیروان و همدردی آنها وجود ندارد. تاریخ انباشته از حوادثی است که نشان می‌دهد که رهبری براساس زور نمی‌تواند دوام داشته باشد. سقوط دیکتاتوری پادشاهان و سلاطین نمونه قابل توجهی است که می‌توان به آن اشاره کرد. معنا و نشانه آن این است که مردم برای همیشه رهبری توأم با دیکتاتوری را قبول نمی‌کنند.

ناپلئون، موسیلینی و هیتلر نمونه رهبری براساس زور بودند. دوران رهبری آنها به سر رسید. رهبری براساس رضایت پیروان، تنها نوع رهبری است که می‌تواند دوام داشته باشد.

اشخاص رهبری دیکتاتورانه را به زور می‌پذیرند اما تمایلی به آن ندارند. طرز جدید رهبری ۱۱ عاملی راکه در این فصل به آن اشاره کردیم و نیز چند عامل دیگر را در نظر می‌گیرد و آن را رعایت می‌کند. کسی که از این عوامل برای رهبری استفاده می‌کند می‌تواند از فرصتهای متعددی در زندگی برخوردار باشد.

۱۰ علت مهم شکست رهبری

اکنون به تقصیرات مهم رهبران شکست‌خورده می‌رسیم. باید به همان اندازه که از پرداختن به کارهای سودمند استقبال می‌کنیم از پرداختن به بعضی از کارها خودداری نماییم.

۱. **ناتوانی در سازمان‌دهی.** رهبری کارآمد مستلزم سازمان دادن به امور و احاطه داشتن بر آنهاست. هیچ رهبری آنقدرها گرفتار نیست که به وظایف رهبری خود عمل نکند. کسی که در مقام رهبری اذعان می‌کند که تحت تأثیر شرایط نمی‌تواند در برنامه‌های خود تجدیدنظر کند، نداشتن کارآیی خود را اذعان کرده است. رهبر موفق باید بر جزییات مرتبط با وظیفه‌اش احاطه داشته باشد. و البته معنای این حرف این است که او باید جزییات کار خود را به افراد لایق و کاردان بسپارد.

۲. **فقدان فروتنی.** رهبران بزرگ مایل و راغبند که برای خدمت به دیگران تن به انجام هر کاری که توان انجامش را دارند بدهند. عبارت «بزرگترین شما کسی است که بیشتر به دیگران خدمت کند» واقعیتی است که تمام رهبران موفق آن را رعایت کرده و به آن احترام می‌گذارند.

۳. توجه داشته باشید که دنیا به اشخاص نه به دلیل علم و اطلاعشان، بلکه به خاطر کارشان و به خاطر ترغیب دیگران به کار پاداش می‌دهد.

۴. **ترس از رقابت پیروان.** رهبری که از پیروان خود می‌ترسد که جای او را بگیرند دیر یا زود به این مصیبت گرفتار می‌شود. رهبر توانا اشخاص را پرورش می‌دهد که بتواند به اراده خود هر بخش از کارش را به آنها واگذار کند. تنها این گونه است که

یک رهبر می‌تواند کار خود را تکثیر کند و به جنبه‌های مختلف امور توجه نماید. یک رهبر مؤثر و کارآمد می‌تواند به کمک دانش شغلی و خاصیت مغناطیسی شخصیت خود کارآیی دیگران را افزایش داده، آنها را به ارائه خدمات بهتر تشویق کند.

۵. فقدان تصور و تخیل: رهبر بدون داشتن قدرت تصور و تخیل نمی‌تواند با شرایط اضطراری روبرو شود و برنامه‌ای بریزد که پیروان خود را به گونه‌ای مؤثر هدایت کند.

۶. خودخواهی: رهبری که همه موفقیتهای پیروان را به پای خود می‌نویسد مطمئناً دیگران را دلخور می‌کند. رهبر واقعی هرگز چنین ادعایی ندارد. رهبر بزرگ کسی است که همهٔ موفقیتها را به همکاران خود نسبت می‌دهد زیرا به خوبی می‌داند که اغلب اشخاص صرفنظر از دریافت دستمزد به شناخت و اعتبار خود علاقمند هستند.

۷. افراط: پیروان، به رهبری‌که دامن اعتدال را نگه نمی‌دارد احترام نمی‌گذارند. از آن گذشته بی‌اعتدالی، در انواع و اقسام خود مداومت اشخاص را نابود می‌کند.

۸. فقدان صمیمیت: احتمالاً بهتر بود که این مورد اخیر را در شروع فهرست می‌آوردیم. رهبری که نسبت به سازمان، همکاران زیردست و بالادست خود صمیمی نیست نمی‌تواند مدتی طولانی به کار رهبری ادامه دهد. نداشتن وفاداری و صمیمیت انسان را تا حد ذرات خاک تنزل مقام می‌دهد و او را به موقعیتی که زیبنده او است تنزل مـی‌دهد. فقدان وفاداری یکی از علل مهم شکست و ناکامی در بسیاری از اشخاص است.

۹. تأکید بر اختیار و اقتدار: رهبر کارآمد همکارانش را تشویق می‌کند. رهبر موفق هرگز در دل همکاران خود ترس و هراس

نمی‌کارد. رهبری که سعی دارد همکارانش را با مقام و اقتدارش تحت نفوذ قرار دهد، در شمار کسانی است که به رهبری توأم با زور علاقمند هستند. رهبر واقعی جز با عمل و رفتار خود نمی‌تواند رهبری خود را به دیگران ثابت کند. رهبر خوب کسی است که نسبت به همکاران خود همدردی می‌کند، آنها را درک و شرط انصاف را رعایت می‌کند.

۱. **تأکید بر سمت و عنوان.** رهبر شایسته به سمت و عنوان خود برای ایجاد احترام در همکارانش نیاز ندارد. کسی که بیش از اندازه به عنوان خود تکیه می‌کند جز این چیزی که به آن تکیه کند ندارد. درهای اتاق رهبر واقعی به روی همهٔ کسانی که مایل به ملاقات او هستند باز است. محل کار رهبر واقعی مبری از تشریفات رسمی و دست‌وپاگیر است.

◄ *زمینه‌های حاصلخیز برای رهبری*

قبل از پایان دادن به این فصل توجه شما را به شرایط مناسب برای رهبری جلب می‌کنم.

۱. در زمینهٔ سیاست نیاز به رهبران جدید بسیار زیاد است. این نیاز در حال حاضر، حالتی اضطرارگونه پیدا کرده است.

۲. نظام بانکداری در شرف تحول است.

۳. صنعت به رهبران جدید نیاز دارد. رهبر آینده در صنعت برای ادامه کار خود باید خود را شخصیتی احساس کند که در طرز اداره شرکتش سختی را به کارکنانش تحمیل ننماید.

۴. رهبر مذهبی آینده مجبور است که به نیازهای اخلاقی پیروانش توجه داشته باشد. باید بتواند مشکلات و مسایل شخصی آنها را

حل‌وفصل کند.

۵. در زمینهٔ وکالت، حقوق، طب و آموزش شکل جدیدی از رهبری و تا حدودی رهبران جدید لازم است. این امر به ویژه در آموزش‌وپرورش احساس می‌شود. رهبر در این زمینه باید راههایی برای آموزش دادن به اشخاص در این زمینه که چگونه از آموزشهای رسمی استفاده مؤثر کنند بیابد. در این زمینه لازم است که بیشتر به جای کارهای نظری به کارهای عملی توجه شود.

۶. در زمینهٔ روزنامه‌نگاری نیز به رهبران جدیدی نیاز است.

مطالبی که خواندید تنها معدود زمینه‌هایی هستند که در آن اشکال جدید رهبری احساس می‌شود. دنیا با تغییر و تحول شدیدی روبروست و معنای آن این است که باید زمینه را برای هماهنگ شدن با این تغییرات آماده نمود. مطالبی که در این جا توضیح داده می‌شوند حرکت و مسیر تمدن را مشخص می‌سازند.

◄ کی و چگونه متقاضی سمت جدید شویم

اطلاعاتی که در این جا با شما در میان می‌گذاریم حاصل سالها تجربه است که در خلال آن هزاران زن و مرد توانسته‌اند خدمات خود را به گونه‌ای مؤثر به بازار عرضه کنند.

به حکم تجربه می‌دانیم که رعایت نکات زیر مؤثرترین روش برای رو در روی هم قرار دادن فروشنده و خریدار در بخش خدمات شخصی است.

۱. **اداره کاریابی.** باید سعی کرد که مؤسسات محترم و خوشنام را انتخاب کنیم باید سازمانهایی را انتخاب کنیم که سابقه خوب و درخشانی داشته باشند.

۲. **درج آگهی در جراید تجاری.** آگهی های طبقه‌بندی شده اغلب نتایج رضایت‌بخش برای متقاضیان مشاغل دفتری، اداری و کارمندی دارند آگهی‌های درخواست کار باید از سوی اشخاص مجرب در این زمینه تهیه شود. باید کسانی که اقدام به تهیه این آگهی‌ها می‌کنند تواناییهای متقاضی را به شکلی مطلوب به صاحبان مشاغل اطلاع دهند.

۳. **نوشتن درخواستهای شخصی برای احراز مشاغل.** این درخواست‌ها مستقیماً برای مؤسسات یا افراد نوشته می‌شوند. اینها باید با دقت و ظرافت تایپ شوند و همیشه با دست‌خط متقاضی امضاء شوند. در این درخواست نامه باید به شمه‌ای از تواناییها و مشخصات متقاضی اشاره شود. هم درخواست نامه و هم خلاصه تجربیات شخصی باید از سوی یک شخص مجرب تهیه شود.

۴. **درخواست دادن از طریق آشناییهای شخصی.** در صورت امکان متقاضی شغل باید آشنا و واسطه‌ای میان خود وکارفرما ایجاد کند. این امر به ویژه برای متقاضیان مشاغل سرپرستی که نمی خواهند شخصاً درخواست‌کننده باشند مفید است.

۵. **تقاضای شخصی برای کار.** در بعضی از موارد ممکن است بهتر این باشد که متقاضی شغل شخصاً خدمات خود را به کارفرمای احتمالی ارائه دهد. در این مورد لازم است که کیفیات و تواناییهای شخصی برای شغل مورد درخواست تهیه و نوشته شود. زیرا این احتمال وجود دارد که کارفرما بخواهد موضوع همکاری احتمالی با متقاضی را با همکارانش در میان بگذارد.

اطلاعاتی که باید به صورت نوشته ارائه شوند

نوشتن خلاصه کیفیات و ویژگیهای شخصی باید به دقت تهیه شود. انگار وکیلی خود را برای دفاع از موکلش در دادگاه آماده می‌سازد. اگر متقاضی شخصاً تجربه کافی در تهیهٔ این خلاصه‌نامه نداشته باشد باید با کسی که در این زمینه از تجربه کافی برخوردار است مشورت کند. بازرگانان موفق کسانی را استخدام می‌کنند که با هنر روانشناسی و تبلیغ برای ارائه ویژگیها و خصوصیات کالای خود آگاه باشند. کسی که خدمات شخصی برای فروش دارد نیز باید به همین شکل رفتار کند. اطلاعات زیر باید به طور خلاصه در تقاضانامه گنجانیده شود.

۱. **تحصیلات**. به طور خلاصه اما در عین حال جامع سابقهٔ تحصیلی خود را با ذکر رشته تحصیلی و دلیل انتخاب این رشته بنویسید.

۲. **تجربه**. اگر در زمینه کار مورد تقاضا، قبلاً تجاربی دارید آن را به صورت کامل درج کنید. اسامی و آدرس کارفرمایان قبلی خود را بنویسید. هر تجربه خاص در ارتباط با شغل مورد درخواست خود را متذکر شوید.

۳. به طور طبیعی اغلب مؤسسات تجاری می‌خواهند اطلاعاتی دربارهٔ سوابق شما داشته باشند. از این‌رو تا حد امکان نسخه‌هایی از توصیه‌نامه‌های
(الف). کارفرمایان سابق
(ب). اساتیدی که زیرنظر آنها درس خوانده‌اید
(ج). اشخاصی که توصیه آنها ممکن است مدنظر قرار گیرد، تهیه کنید.

۴. **عکس**. عکس جدیدی به درخواست‌نامه خود الصاق کنید.

۵. **برای پست مشخص درخواست‌نامه بدهید.** از دادن درخواست‌نامه شغلی بدون اینکه توضیح دهید به انجام چه کاری تمایل دارید خودداری نمایید. از نوشتن اینکه «نوع شغل برایم مهم نیست» به شدت احتراز کنید. زیرا این بدان معناست که شما فاقد کیفیات تخصصی هستید.

۶. **کیفیات خود را برای شغلی که متقاضی آن هستید بیان کنید.** دلایل کامل خود را در این زمینه که چرا خود را شایسته این شغل می‌دانید بنویسید. این مهمترین بخش درخواست‌نامه شغلی شماست، زیرا توجه دیگران نسبت به شما را جلب می‌کند.

۷. **پیشنهاد کنید که مدتی را به صورت آزمایشی کار کنید.** ممکن است به نظر پیشنهاد افراط گونه‌ای برسد اما تجربه ثابت کرده که اغلب اوقات این سیاست مؤثر واقع می‌شود. اگر از کیفیات خود مطمئن هستید، کار به صورت آزمایشی تنها چیزی است که به آن احتیاج دارید. از آن گذشته این طرز برخورد نشان می‌دهد که شما برای تصدی شغلی که متقاضی آن هستید اطمینان خاطر دارید. بسیار مجاب‌کننده است که برای پیشنهاد کار آزمایشی خود دلایلی ذکر کنید.

الف. به توانایی خود برای احراز آن شغل اعتماد دارید.

ب. مطمئن هستید که کارفرما بعد از طی دوره آزمایشی شما را استخدام می‌کند.

ج: عزم راسخ دارید که این شغل را احراز کنید.

۸. **اطلاع از فعالیت کارفرمای احتمالی.** قبل از تهیه درخواست نامه شغلی دربارهٔ نوع کاری که طالب آن هستید بررسی کنید. و در درخواست نامه به صورت اجمالی به علم و اطلاع خود درباره آن شغل اشاره کنید. مطمئناً این طرز برخورد بسیار

موفق واقع می‌شود زیرا نشان می‌دهد که شما دارای قوهٔ تصور و علاقمند به شغل مورد تقاضا هستید.

توجه داشته باشید که لزوماً وکیلی که دربارهٔ علم حقوق اطلاع بیشتر دارد پیروز نمی‌شود. پیروز وکیلی است که خود را برای حضور در دادگاه به طور مؤثر آماده می‌کند. با ارائه ویژگیهای خود به طرز صحیح از همان شروع بخش مهمی از پیروزی را به دست آورده‌اید.

نگران کمی طولانی شدن درخواست نامه شغلی نشوید. بدانید که کارفرمایان بیشتر به خرید خدمات کسانی مایل هستند که از کیفیت لازم برای احراز شغل برخوردارند. در واقع موفقیت اغلب کارفرمایان موفق ناشی از توانایی آنها در انتخاب افراد واجد شرایط است. آنها بر همهٔ اطلاعات موجود نیاز دارند.

به نکته دیگری توجه کنید. ظرافت و دقت در تهیه درخواست‌نامه شغلی نشانه دقت شماست. گاه بعضیها به قدری در تهیهٔ این درخواست نامه دقت و ظرافت به خرج می‌دهند که کارفرما پس از خواندن آن بدون مصاحبه داوطلب را استخدام می‌کند. پس از تهیه درخواست نامه آن را مرتب و دقیق تایپ کنید.

دقت به خرج دادن در تهیه درخواست نامه شغلی حائز اهمیت فراوان است. هنگام تایپ درخواست نامه از بهترین کاغذ موجود استفاده کنید. عکس ارسالی را به یکی از صفحات درخواست نامه الصاق کنید.

فروشندگان موفق از نقش و تأثیر وضع ظاهر خود مطلعند. آنها می‌دانند تأثیری که در ملاقات نخست روی خریدار می‌گذارند پایا و ادامه‌دار است. درخواست نامه شغلی در حکم فروشنده شماست، باید به آن لباسی زیبا بپوشانید. آن را طوری تهیه کنید که کارفرمای احتمالی از آن لذت ببرد. اگر شغل مورد تقاضا کاری ارزشمند است، باید به همهٔ توصیه‌های کتاب در این زمینه توجه داشته باشید. از آن گذشته اگر بتوانید

خود را به کارفرمای مورد نظر به خوبی بفروشید، اگر بتوانید به قدر کافی روی او تأثیر بگذارید، ممکن است بتوانید از همان شروع حقوق بیشتری دریافت کنید. اگر به مؤسسات کاریابی مراجعه می‌کنید از آنها بخواهید از برگه‌هایی که خود شما تهیه کرده‌اید استفاده کنند. این هم به سود شما و هم به سود بنگاه کاریابی است.

چگونه به شغل مورد نظر خود دست یابیم

هرکس از انجام کاری که مطابق میل او باشد لذت می‌برد. نقاش کار با رنگ را دوست دارد، صنعتگر از دستهایش استفاده می‌کند. نویسنده هم مشتاق نوشتن است. کسانی که از استعدادهای کمتر مشخص برخوردارند، به مشاغل خاصی در تجارت و صنعت علاقمندند. در هر مملکتی انواع و اقسامی از حرفه‌ها، مشاغل و صنایع مختلف وجود دارد.

۱. تصمیم بگیرید که دقیقاً متقاضی چه شغلی هستید. اگر این شغل وجود ندارد، ممکن است بتوانید آن را ایجاد کنید.
۲. شرکت یا کسی را که می‌خواهید برای او کار کنید بیابید.
۳. دربارهٔ کارفرمای احتمالی خود مطالعه کنید. از سیاستها، از نیروی کار و از امکان پیشرفت خود در آنجا مطمئن شوید.
۴. با تجلیل استعدادها و تواناییهای خود ببینید که چه می‌توانید به آنها ارائه دهید. برنامه‌ای بریزید و راههایی بیابید تا آنها را متقاعد کنید که می‌توانید به خوبی از عهدهٔ آنها برآیید.
۵. به جای آنکه به آنها بگویید من طالب چنین شغلی هستم، به جای اینکه از آنها بپرسید چه شغلی برای من دارید، به آنچه شما می‌توانید به آنها بدهید، بیندیشید.
۶. با نویسنده با تجربه‌ای مشورت کنید تا خواسته شما را به زیبایی و با

انشاء مناسب به روی کاغذ بیاورد.

۷. درخواست خود را به کسی که اختیار استخدام دارد ارائه دهید. مطمئن باشید که بقیه کارها به خودی خود انجام می‌شود. همهٔ شرکتها و مؤسسات اقتصادی در جستجوی اشخاص ارزشمندی هستند که بتوانند از نقطه‌نظرها، خدمات و ارتباطات آنها بهره‌مند گردند. مطمئن باشید که هر شرکتی برای کسی که برنامهٔ مشخصی برای فایده رساندن به آن شرکت را داشته باشد استقبال می‌کند.

روش پیشنهادی ممکن است چند روز یا چند هفته وقت شما را بگیرد اما تفاوتی که در درآمد، رشد شغلی و شناسانیدن شما ایجاد می‌کند بیش از حدی است که صرف وقت کرده‌اید. گاه یک تا پنج سال به شما در رسیدن به هدفتان صرفه‌جویی می‌کند.

برنامه‌ریزی دقیق و منظم پیمودن نیمی از راه است.

◄ *راه جدید بازاریابی خدمات*

مردان و زنانی که خدمات خود را در بازار ارائه می‌کنند باید به تحولات در زمینهٔ روابط میان کارفرما و استخدام شونده توجه داشته باشند.

رابطه میان کارفرما و کارمندان آنها، تحت تأثیر مشارکت سه گروه است.

۱. کارفرما
۲. کارمند
۳. مشتریان

این نگرش جدید در بازاریابی خدمات شخصی به دلایل متعدد جدید است. کارفرما و کارمند روزگار ما باید به مشتریان خود خدمت کنند. در گذشته کارفرمایان و کارکنان آنها در حال چک و چانه زدن دایم بودند. سعی آنها این بود که از هم هرچه بیشتر امتیاز بگیرند. کمتر به این موضوع

توجه داشتند که آنها در نهایت به زیان گروه سوم یعنی مشتریان خود عمل می‌کنند.

ادب و خدمات مفاهیم تعیین‌کننده تجارت امروز هستند. ارائه خدمات به بازار بیش از ارائه خدمات به کارفرما اهمیت دارد زیرا در نهایت امر کارفرما و کارمندان در استخدام او هردو در استخدام مشتریان خود هستند. اگر نتوانند به مشتریان آن طور که شاید و باید خدمت کنند هرگز به هدفهای خود نمی‌رسند.

در سابق کسانی که قبوض آب و برق و تلفن را به در منازل می‌آوردند، با حرارت زنگ در را فشار می‌دادند. بی‌اعتنا بودند و از اخم بر چهره ایشان می‌خواندیم که انگار می‌گویند «چرا در را دیر باز کردید؟» اما امروزه همه اینها تغییر کرده است. امروزه کسی که برای صدور قبض مصرف گاز به منازل رجوع می‌کند یک جنتلمن واقعی است که با عبارت «از دیدارتان خوشحالم آقا» با شما حرف می‌زند.

در سالهای کسادی، ماهها در منطقه زغال‌سنگ پنسیلوانیا صرف وقت کردم تا دربارهٔ سقوط و افول صنعت زغال‌سنگ مطالعه کنم. دریافتم که کارگران زغال‌سنگ، راننده‌ها و کارکنان به صورت دایم در جنگ و جدل هستند و هزینه افزوده این چانه‌زنی را به قیمت زغال اضافه می‌کردند تا به این نتیجه رسیدند که بازاری عالی برای سایر صنایع سوختی و نفت خام ایجاد کرده‌اند.

◄ موقعیت کمی و کیفی شما چگونه است

دلایل موفقیت در بازاریابی خدمات به قدر کافی توضیح داده شده‌اند. اگر اینها را مطالعه و بررسی نکنید، اگر آنها را درک نکنید و به کار نبرید نمی‌توانید خدمات خود را به گونه‌ای مؤثر و ادامه‌دار ارائه دهید. هرکس باید فروشنده خدمات شخص خود باشد. کیفیت و کمیت خدمات ارائه

شده و طرز ارائه آن تا حدود زیاد تعیین‌کننده قیمت و ادامه اشتغال است. اشخاصی که می خواهند خدمات خود را به بازار عرضه کنند باید به کمیت و کیفیت کار خود توجه داشته باشند. اما توجه تنها به کمیت و کیفیت هم کافی نیست. باید به کمیت و کیفیت عادت کنید.

اگر موافقید فرمول کمیت و کیفیت را تحلیل کنیم تا از معنای دقیق آن مطلع گردیم.

۱. کیفیت خدمت به این معناست که خدمات خود را به کاراترین شکل ممکن ارائه دهید.

۲. کمیت خدمت به این معناست که خدمات خود را در همهٔ مواقع ارائه نمایید.

۳. روحیه ارائه خدمت به معنای داشتن رفتاری هماهنگ و موافق است؛ روحیه‌ای که به بهبود روحیهٔ همکاری همکاران شما کمک کند.

کفایت کیفیت و کمیت خدمات، تضمین‌کننده دایمی بازار برای خدمات شما نیست . طرز رفتار و روحیه شما عامل تعیین‌کننده بسیار مهمی است که با قیمتی که برای خدمت خود دریافت می‌کنید و با طول زمانی که در اشتغال باقی می‌مانید سروکار دارد.

اندرو کارنگی، به این نکته به خصوص در زمینهٔ ارائه خدمات شخصی توجه داشت. او مرتب دربارهٔ ضرورت رفتار هماهنگ حرف می‌زد. او براین حقیقت تأکید داشت اشخاصی راکه به لحاظ کمی وکیفی در شرایط مطلوب باشند اما روحیهٔ هماهنگ نداشته باشند را استخدام نمی‌کند. آقای کارنگی اصرار داشت که اشخاص تحت نظر او باید تن به توافق بدهند. او برای این کیفیت اهمیت فراوان قایل بود. او به بسیاری از کسانی که از این معیار برخوردار بودند کمک کرد تا به اشخاصی ثروتمند تبدیل

شوند. کسانی که از قدرت سازگار شدن محروم بودند باید جای خود را برای دیگران خالی می‌کردند.

اهمیت شخصیت خوشایند مورد تأکید فراوان قرار گرفته است زیرا این عاملی است که به اشخاص امکان می‌دهد خدمات خود را با روحیه‌ای مناسب ارائه دهند. اگر کسی از این ویژگیهای اخلاقی برخوردار باشد، اغلب می‌تواند کمی‌ها و کاستی‌های خود را در زمینه‌های کمی و کیفی جبران کند. اما ما چیزی را که بتواند جایگزین رفتار خوش باشد نمی‌شناسیم.

◀ *ارزش سرمایه‌ای خدمات شما*

کسی که با فروش خدمات شخصی کسب درآمد می‌کند، از کسی که کالایی می‌فروشد چیزی کم ندارد. او نیز دقیقاً در موقعیت و شرایط کسی است که کالای خود را به فروش می‌رساند. این موضوع مورد تأیید فراوان قرار گرفته است زیرا اغلب کسانی که از فروش خدمات شخصی امرار معاش می‌کنند به اشتباه خود را معاف از قوانین اخلاقی می‌دانند و معتقدند که از مسئولیت کسانی که به فروش کالا مشغولند معاف می‌باشند.

اما توجه داشته باشید که دوران این ذهنیت هم به سر رسیده است.

توجه داشته باشید که مغزهای شایسته و با صلاحیت اگر به گونه‌ای مؤثر به بازار ارائه شوند در مقایسه با فروش کالا سرمایه‌های مطلوب‌تری هستند. زیرا مغز چنان سرمایه‌ای است که در اثر کسادی با فرسایش روبرو نمی‌شود. نه می‌توان آن را دزدید و نه آن را خرج کرد. از آن گذشته پول لازم برای اداره یک کار تا زمانی که با مغز کارآمد ترکیب نشود، کمترین ارزشی ندارد.

۳۱ دلیل عمده شکست و ناکامی

بزرگترین تراژدی زندگی وجود زنان و مردانی است که صمیمانه تلاش می‌کنند و شکست می‌خورند. شمار این عده در مقایسه با افراد موفق بسیار بیشتر است.

در جریان بررسی و تحلیل خود به این نتیجه رسیدم که شکست به ۳۱ دلیل مختلف صورت خارجی می‌گیرد. من به این نتیجه رسیدم که افراد موفق از ۱۳ اصلی که در این کتاب شرح داده‌ام استفاده مؤثر می‌کنند. در این فصل درباره ۳۱ علت شکست و ناکامی با شما سخن می‌گویم. هنگام خواندن فهرست شرایط خود را با آن مقایسه کنید. نکته به نکته آن را در نظر بگیرید و ببینید که چند مورد آنها میان شما و موفقیت فاصله انداخته‌اند.

۱. اشکالات جسمانی

برای کسی که با یک نقص جسمانی یا مغزی به دنیا می‌آید کار چندانی نمی‌توان صورت داد. این اشخاص تنها با استفاده از خدمات دیگران می‌توانند شرایط خود را بهتر کنند. توجه داشته باشید که از ۳۱ علت شکست تنها این یک مورد است که نمی‌توان آن را به سادگی اصلاح کرد.

۲. نداشتن هدف مشخص در زندگی

برای کسانی که هدف مشخصی را در زندگی دنبال نمی‌کنند و کسانی که راستایی برای حرکت ندارند شانس موفقیت چندانی وجود ندارد. از هر ۱۰۰ نفری که با آنها گفت‌وگو کردم ۹۸ نفر فاقد این برنامه بودند. هدفی نداشتند و احتمالاً این مهمترین علت ناکامی آنها بود.

۳. نداشتن اشتیاق برای پیشرفت و ترقی

کسانی که به پیشرفت و ترقی بی‌علاقه‌اند و آنهایی که مایل نیستند بهای ترقی و پیشرفت را بپردازند، شانسی برای موفقیت ندارند.

۴. تحصیلات نامکفی

تحصیل ناکافی مشکل فلج‌کننده‌ای است اما می‌توان این کمبود را به سهولت نسبی برطرف نمود. تجربه ثابت کرده است که تحصیل‌کرده‌ها خود ساخته یا خودآموخته شناخته می‌شوند. برای قرار گرفتن در شمار تحصیل‌کرده‌ها به بیش از یک مدرک دانشگاهی نیاز است. آموزش دیده کسی است که می‌تواند خواسته‌هایش را بدون خدشه‌دار ساختن حقوق دیگران برآورده سازد. تحصیل تنها مسئله دانش را دربر نمی‌گیرد بلکه مشمول دانشی می‌شود که به صورت مؤثر مورد استفاده قرار می‌گیرد. به اشخاص به خاطر آنچه می‌دانند حقوق نمی‌دهند. اشخاص با توجه به کاری که با این علم و دانش خود می‌کنند دستمزد می‌گیرند.

۵. نداشتن نظم و ترتیب

نظم و ترتیب ناشی از کنترل خویشتن است، معنایش این است که بتوان کیفیات منفی خود را کنترل نمود. قبل از اینکه بتوانید شرایط را کنترل کنید باید ابتدا خود را کنترل نمایید. تسلط بر خویشتن دشوارترین کاری است که هرکس می‌تواند بکند. اگر بر خود مسلط نباشید، این «خود» بر شما مسلط می‌شود. اگر در برابر آینه‌ای بایستید می‌توانید در آن بهترین دوست یا غدارترین دشمن خود را ببینید.

۶. نداشتن سلامتی

برخوردار نبودن از سلامتی مانع موفقیت است. کسی بدون اینکه از سلامتی خوبی برخوردار باشد نمی‌تواند موفق شود. اما بسیاری از ناراحتیهای جسمانی را می‌توان کنترل نمود. از جمله مهمترین

دلایل موجد ناراحتیهای جسمانی عبارتند از:

الف. پرخوری یا مصرف غذاهای مضر

ب. عادات فکری اشتباه ـ توجه به امور منفی

ج. افراط در فعالیتهای جنسی

د. ورزش نکردن

هـ تنفس نادرست و در نتیجه محروم ماندن از هوای سالم و کافی

۷. تأثیرات نامطلوب محیطی در دوران کودکی

بسیاری از کسانی که دارای گرایشات بزهکاری هستند، آن را از محیط و از دوستان نااهل دوران کودکی گرفته‌اند.

۸. تنبلی و مسامحه

مسامحه و امروز و فردا کردن یکی از علل مهم شکست و ناکامی است. این کیفیت به گونه‌ای در همه وجود دارد؛ در کمین ایستاده تا موفقیت را از اشخاص برباید. اغلب ما در زندگی از آن رو شکست می‌خوریم زیرا در انتظار رسیدن «زمان مناسب» هستیم. بهانه ساز می‌کنیم که برای انجام کار مورد نظرمان باید تا فراهم آمدن زمان مناسب صبر کنیم. صبر نکنید و منتظر نمانید زیرا زمان مناسب هرگز از راه نمی‌رسد. از همین جایی که هستید شروع کنید و از ابزاری که در اختیار دارید استفاده نمایید. وقتی دست به کار شدید ابزار بهتری پیدا می‌کنید.

۹. نداشتن مداومت و پشتکار

اغلب ما آغازگرهای خوبی هستیم اما تمام‌کننده‌های خوبی نیستیم. از آن گذشته بسیاری از آشخاص با مشاهده نخستین نشانه‌های شکست و ناکامی دست از کار می‌کشند و این در حالی است که جایگزینی برای مداومت و پشتکار وجود ندارد. کسی که مداومت می‌کند مشکل را از پیش روی خود برمی‌دارد. مشکل را خسته

می‌کند تا راه خود را بگیرد و برود. پشتکار و مداومت شکست و ناکامی را محو می‌کنند.

۱۰. شخصیت منفی

کسی که با دید منفی به اشخاص و امور نگاه می‌کند شانسی برای موفقیت ندارد. موفقیت با کاربرد و اعمال قدرت حاصل می‌شود و قدرت نیز ناشی از تلاشهای تعاونی سایرین است.

شخصیت منفی همکاری را جلب نمی‌کند.

۱۱. کنترل نکردن امیال جنسی

نیروی جنسی محرکی قدرتمند است که اشخاص را به عمل تشویق می‌کند و از آنجایی که این یکی از قدرتمندترین هیجانات انسانی است باید آن را کنترل نمود و در مسیر درست هدایت کرد.

۱۲. میل کنترل نشده برای دستیابی به چیزی در ازاء هیچ چیز

میل به قمار میلیونها نفر را به شکست و نومیدی سوق داده است. شاهد مثال جالب این موقعیت فروپاشی بازار اوراق بهادار وال استریت بود که در جریان آن میلیونها نفر برای ثروتمند شدن دست به قمار زدند و ناکام ماندند.

۱۳. نداشتن عزم راسخ در تصمیم‌گیری

اشخاص موفق به راحتی تصمیم می‌گیرند و در تجدیدنظرهایشان تأنی به خرج می‌دهند اشخاصی که در تصمیم‌گیری کند عمل می‌کنند و مرتب در تصمیمات خود تجدیدنظر می‌نمایند اغلب در شمار ناموفق‌ها هستند. تردید در تصمیم‌گیری و مسامحه‌کاری برادران دوقلو هستند. هرجا یکی از آنها وجود داشته باشد، به احتمال زیاد دیگری هم وجود دارد. این زوج را نابود کنید و اجازه ندهید که شما را به شکست و ناکامی سوق دهند.

۱۴. هراسهای ۶گانه

درباره هراسهای ۶گانه در یکی از فصلهای کتاب به تفصیل بحث

کرده‌ایم. برای ارائه مؤثر خدمات خود باید بر این هراسها غلبه کنید.

۱۵. انتخاب همسر نامناسب

انتخاب همسر نامناسب یکی از دلایل عمده ناکامی است. ازدواج میان اشخاص ارتباط صمیمانه ایجاد می‌کند. اگر این ارتباط هماهنگ نباشد امکان شکست زیاد است. از آن گذشته این شکست اغلب با ناخشنودی و ناخرسندی همراه است. شکستهای ناشی از ازدواجهای نامناسب همهٔ نشانه‌های الهام و اشتیاق را در انسان می‌کشد.

۱۶. احتیاط بیش از اندازه

کسی که به دلیل احتیاط بیش از اندازه دست به کار نمی‌شود، به اجبار پس‌مانده‌ها و باقیمانده‌های دیگران را نصیب می‌برد. احتیاط بیش از اندازه به همان اندازه بی احتیاطی بد است. باید در برابر این دو افراط و تفریط ایستاد. زندگی پر از فرصتهای مناسب است.

۱۷. انتخاب همکاران اشتباه.

این یکی از دلایل عمده شکست در فعالیتهای اقتصادی است. هنگام ارائه خدمات شخص باید کارفرمای بسیار مناسبی انتخاب شود. کارفرمایی الهام‌بخش که از فراست لازم برخوردار باشد. کسی را برای همکاری انتخاب کنید که ارزش همکاری را داشته باشد.

۱۸. خرافات و تعصب

خرافات نوعی ترس و نشانه جهل و نادانی است. اشخاص موفق چشمان خود را باز نگه می‌دارند و هراسی به دل راه نمی‌دهند.

۱۹. انتخاب شغل نامناسب

موفق شدن در کاری که آن را دوست ندارید امکان‌پذیر نیست.

مهمترین قدم در ارائه و فروش خدمات شخصی، انتخاب حرفه‌ای است که بتوانید با تمام وجود به آن بپردازید.

۲۰. فعالیتهای غیرمتمرکز.

همه‌کاره و هیچ‌کاره نمونه‌ای است که آن را زیاد شنیده‌ایم. به جای پرداختن به انواع و اقسام فعالیتها، همه تلاش خود را روی یک هدف قطعی متمرکز سازید.

۲۱. خرج کردن بی‌حساب

ولخرجی و خرج کردن بی‌حساب شیوهٔ خردمندان نیست. عادت کنید که بخشی از درآمد خود را پس‌انداز نمایید. داشتن پول در بانک هنگام چانه‌زنی برای فروش خدمات شخصی به انسان قوت قلب می‌دهد. بدون داشتن پول و پس‌انداز شخص مجبور است که هر پیشنهادی را که به او می‌دهند بپذیرد و به داشتن آن شغل خوشحال باشد.

۲۲. نداشتن دلگرمی

بدون دلگرمی نمی‌توان دیگران را مجاب کرد. از آن گذشته اشتیاق و دلگرمی سرایت می‌کند و کسی که از آن بهره‌مند است با استقبال دیگران روبرو می‌شود.

۲۳. ناشکیبایی

اشخاصی که ذهن بسته دارند به ندرت موفق می‌شوند. آسیب زننده‌ترین نوع ناشکیبایی مواردی است که با عقاید متفاوت در زمینه‌های مذهبی، نژادی و سیاسی رابطه دارد.

۲۴. رعایت نکردن حد اعتدال

مخرب‌ترین انواع رعایت نکردن حد اعتدال در ارتباط با خوردن، مصرف الکل به مقدار زیاد و افراط در فعالیتهای جنسی است. زیاده‌روی در هریک از این موارد مانع موفقیت می‌شود.

۲۵. ناتوانی در همکاری با دیگران

خیلیها، از آن جهت که نمی‌توانند با دیگران همکاری کنند فرصتهای مناسب زندگی خود را از دست می‌دهند. ناتوانی در همکاری با دیگران مشکلی است که در هیچ حرفه‌ای قابل قبول نیست.

۲۶. ثروت بادآورده

ممکن است در اثر فوت پدر یا مادر پولدار، فرزندانشان به ثروت قابل ملاحظه‌ای برسند. این ثروت بادآورده است که آنها آن را با تلاش و زحمت فراهم نکرده‌اند. ثروت بادآورده اغلب دشمن موفقیت است. ثروتمند شدن سریع اغلب از فقر و تنگدستی خطرناک‌تر است.

۲۷. نداشتن صداقت

چیزی که بتوان آن را جایگزین صداقت کرد وجود ندارد. ممکن است کسی تحت تأثیر شرایط موقتاً صداقتش را کنار بگذارد. اما کسی که به عمد صداقتش را کنار می‌گذارد، شانسی ندارد دیر یا زود اعتبار و اشتهارش را از دست می‌دهد و بعید نیست که در این میان آزادی او برباد رود.

۲۸. نفس‌پرستی و خودبینی

نفس‌پرستی و خودبینی چراغهای خطری هستند که دیگران را از نزدیک شدن به ما برحذر می‌دارند. کبر و نخوت قاتل موفقیت است.

۲۹. کارهای حدسی

خیلیها از روی بی‌تفاوتی یا تنبلی در گردآوری حقایق اهمال می‌کنند و کارهای خود را براساس حدس و گمان انجام می‌دهند.

۳۰. نداشتن سرمایه

یکی از دلایل شکستهای تجاری نداشتن سرمایه به قدر کافی و

تجربه است.

۳۱. سایر دلایل

در این بخش هر شکستی را که سوای دلایل فوق متحمل شده‌اید شرح دهید.

در این ۳۱ دلیل شکست توصیفی از تراژدی زندگی نهفته است که تقریباً هرکس که در زندگی شکست را تجربه می‌کند به نوعی با آن درگیر است. توصیه می‌کنم به اتفاق کسی که شما را به خوبی می‌شناسد، این فهرست را مرور کنید و از او بخواهید که این ۳۱ دلیل شکست و ناکامی را در شما تحلیل کند. البته اگر بخواهید می‌توانید این کار را به تنهایی نیز انجام دهید اما اغلب اشخاص نمی‌توانند خود را آن طور که دیگران آنها را می‌بینند، ببینند.

◄ *آیا ارزش خود را می‌دانید؟*

اگر بخواهید کالایی را در بازار بفروشید باید این کالا را به خوبی بشناسید. همین مطلب در ارائه خدمات شخصی در بازار نیز صادق است. باید از همهٔ نقطه ضعفهای خود آگاه باشید تا یا به کلی آنها را از میان بردارید یا اقدامی اصلاحی صورت دهید. باید نقاط قوت خود را بشناسید تا به هنگام فروش خدمات خود به آن اشاره کنید. تنها با تحلیل دقیق خود می‌توانید خویشتن را بشناسید.

بی‌اطلاعی از خویشتن عواقب ناخوشایندی دربر دارد. مرد جوانی برای احراز شغل به مدیر یک شرکت مشهور مراجعه کرد. در جریان مصاحبه روی مدیر تأثیر بسیار خوبی گذاشت تا اینکه مدیر از او پرسید که چه حقوقی را مطالبه می‌کند. او جواب داد که رقم به خصوصی را در نظر نگرفته است (نداشتن هدف معین) مدیر شرکت به او گفت «با این حساب

یک هفته کارتو را از نزدیک نظارت می‌کنیم و به قدری که ارزش داشته باشی به تو حقوق می‌دهیم»

جوان جواب داد «نه من این را نمی‌پذیرم. زیرا جایی که هم‌اکنون کار می‌کنم پول بیشتری دریافت می‌کنم».

قبل از تقاضای شغل، قبل از اینکه بر سر حقوق خود چک و چانه بزنید با اطمینان بگویید که بیش از حقوقی که هم‌اکنون می‌گیرید ارزش دارید.

خواستن پول، که همه آن را می‌خواهند، مطلبی است و ارزش داشتن مطلبی دیگر.

حقوق دریافتی شما هیچ ارتباطی با ارزش شما ندارد. ارزش شما بستگی به این دارد که بتوانید خدمات مناسبی عرضه کنید یا دیگران را به این مهم تشویق نمایید.

◄ از خود صورت‌برداری کنید

خودشناسی و تحلیل منظم خویشتن در بازاریابی خدمات شخصی از ارزش فراوان برخوردار است؛ همانطور که همه واحدهای تولیدی و کسبی در پایان هر سال از موجودی خود صورت‌برداری می‌کنند. از آن گذشته این تحلیل سالانه باید نشان دهد که از میزان اشتباهات شما کاسته شده و برقدر ارزشهای شما اضافه گردیده است. اشخاص در زندگی خود یا پیشرفت می‌کنند یا پس‌رفت و در غیر این صورت درجا می‌زنند. در این میان البته هدف هرکس باید پیشرفت باشد. تحلیل سالیانه خویشتن نشان می‌دهد که آیا پیشرفتی حاصل شده است و اگر شده است اندازه آن چقدر بوده است. تحلیل سالیانه عقب‌نشینی‌های احتمالی را نیز نشان می‌دهد. بازاریابی مؤثر خدمات شخصی ایجاب می‌کند که هرکس قدمی به جلو بردارد و پیشرفت کند. حتی اگر این پیشرفت کند و آرام باشد.

تحلیل سالیانه خویشتن باید در پایان هرسال صورت پذیرد به طوری

که بتوانید دربارهٔ برنامهٔ سال جدید خود برنامه‌ریزی دقیق‌تری داشته باشید. برای اطلاع از شرایط خویش این سؤالات را از خود بپرسید و جواب‌هایتان را با کسی که اجازه ندهد شما خود را فریب دهید، مطرح سازید.

◄ پرسشنامه تحلیل خویشتن

۱. آیا به هدفی که برای امسال خود تعیین کرده‌ام رسیده‌ام؟ باید توجه داشته باشید که باید همه ساله برای خود هدفی قطعی و مشخص را از قبل برنامه‌ریزی کرده باشید.
۲. آیا بهترین خدماتی را که در توان داشته‌ام ارائه کرده‌ام؟ آیا می‌توانستم خدماتی بهتر از این ارائه کنم؟
۳. آیا بیشترین خدماتی را که می‌توانستم ارائه داده‌ام؟
۴. آیا روحیه و اخلاق من از هماهنگی لازم برخوردار بوده است؟
۵. آیا تحت تأثیر مسامحه و به فردا موکول کردن کارها از شدت کارآیی من کاسته شده و اگر چنین بوده، شدت این مسامحه چه اندازه بوده است؟
۶. آیا شخصیت خود را بهبود بخشیده‌ام؟ و اگر جواب مثبت است چگونه؟
۷. آیا برای اجرا و انجام برنامه‌های خود تا رسیدن به نتیجه منطقی ابرام ورزیده‌ام؟
۸. آیا در همه موارد بدون تردید و دودلی تصمیم‌گیری کرده‌ام؟
۹. آیا به شش هراس کلاسیک اجازه داده‌ام که از کارآیی من بکاهد؟
۱۰. آیا بیش از اندازه محتاط یا بیش از اندازه بی‌احتیاط بوده‌ام؟
۱۱. آیا با همکارانم روابط معقول داشته‌ام؟ آیا رفتار من با آنها

خوشایند بوده است؟ آیا ناخوشایند بوده است؟ اگر ناخوشایند بوده آیا تقصیر آن جزأ یا کلاً به گردن من بوده است؟

١٢. آیا نداشتن تمرکز نیروی مرا تحلیل برده است؟

١٣. آیا در مقایسه با همهٔ شرایط و همهٔ موضوعات ذهنیتی باز داشته‌ام؟

١۴. در چه زمینه‌هایی بر توانایی ارائه خدمات بهتر خود افزوده‌ام؟

١۵. آیا در ارتباط با هریک از عادات خود حد اعتدال را فراموش کرده‌ام؟

١۶. آیا آشکارا یا در خفا نفس‌پرستی داشته‌ام؟

١٧. آیا برخورد من با همکارانم آنها را به احترام گذاشتن به من ترغیب کرده است؟

١٨. آیا عقاید و تصمیمات من براساس حدس و گمان استوار بوده است؟ آیا با توجه به اندیشه و تحلیل دقیق صورت گرفته است؟

١٩. آیا اوقات خود را زمان‌بندی کرده‌ام؟ آیا در امر هزینه‌ها و درآمدهابودجه‌بندی را رعایت کرده‌ام؟

٢٠. چه زمانی از اوقات من صرف فعالیتهای غیرسودمند شده است؟ آیا می‌توانستم از اوقاتم به گونه‌ای سازنده‌تر استفاده کنم؟

٢١. چگونه می‌توانم در کار و در زمانم تجدیدنظر کنم تا در سال آینده از کارآیی بیشتری برخوردار باشم؟

٢٢. آیا به دلیل رفتار مغایر با وجدانم احساس گناه می‌کنم؟

٢٣. در چه زمینه‌هایی بیش از حقوق دریافتی‌ام خدمت کردم؟

٢۴. آیا باکسی برخورد غیرمنصفانه داشته‌ام؟ و اگر جواب مثبت است چگونه بوده است؟

٢۵. اگر قرار باشد خریدار خدمات خودم در سال گذشته باشیم، آیا از کاری که در طول سال انجام دادم راضی هستم؟

٢۶. آیا کار دلخواهم را انجام می‌دهم؟ اگر جواب منفی است چرا

کاری را که دوست ندارم می‌کنم؟

۲۷. آیا خریدار خدمات من، از آنچه خریده راضی بوده است؟ و اگر نبوده چه دلیلی داشته است؟

۲۸. امتیاز من در زمینهٔ موفقیت چه اندازه بوده است؟ (شرط انصاف و صراحت را رعایت کنید. موضوع را با یکی از دوستان و آشنایان خود در میان بگذارید، کسی را انتخاب کنید که از شجاعت کافی برای اظهارنظر در این باره برخوردار باشد).

پس از انجام این مهم اکنون در موقعیتی قرار دارید که می‌توانید برنامه‌ای برای ارائه خدمات خود در بازار تدارک ببینید. در این فصل توضیح کافی دربارهٔ هریک از اصول لازم در برنامه‌ریزی فروش خدمات شخصی داده شده است. از جمله اینها می‌توان به ویژگیهای مهم و عمومی رهبری، علت اصلی شکست و ناکامی در ابعاد مختلف زندگی و سؤالات مهمی که در جریان تحلیل خود باید از آن استفاده کرد اشاره شده است.

ارائه اطلاعات دقیق در این زمینه‌ها برای هرکس که طالب رسیدن به ثروت و غنا از طریق ارائه خدمات شخصی در بازار کار است لازم است. کسانی که تاکنون به موفقیت زیاد نرسیده‌اند و کسانی که به تازگی شروع به تحصیل درآمد کرده‌اند متاعی جز ارائه خدمات شخصی در ازاء دریافت پول ندارند و به همین دلیل لازم است که این اشخاص بتوانند از مطالب ارائه شده در این فصل به خوبی استفاده کنند.

درک کامل اطلاعات ارائه شده برای بازاریابی خدمات خود لازم است. درک این اطلاعات شخص را در موقعیتی قرار می‌دهد که بیشتر در کار خود تحلیل کند و دیگران را مورد داوری قرار دهد. این اطلاعات برای مدیران، مدیران استخدامی و سایر اشخاص مسئول در کار انتخاب کارمندان از اهمیت فراوان برخوردار است. اگر به این مطلب تردید دارید درستی آن را با پاسخ دادن به ۲۸ سؤال مطرح شده آزمون کنید.

فرصت انباشت ثروت

اکنون پس از بحث دربارهٔ اصول مربوط به انباشت ثروت، می‌توانیم طبیعتاً بپرسیم «از کجا و چگونه می‌توان فرصتهای مناسبی برای استفاده از این اصول به دست آورد؟» بسیار خوب اجازه بدهید ببینیم برای اشخاص مترصد ثروت چه امکاناتی وجود دارد.

ما در کشوری زندگی می‌کنیم که هر شهروند مطیع قانون از آزادی فکر و اندیشه برخوردار است. اغلب اشخاص به ارزش این امتیاز بزرگ بی‌توجهند. بسیاری از مردم این آزادی را با آزادیهای موجود در سایر مناطق دنیا مقایسه نکرده‌اند.

در این کشور ما آزادی اندیشه، آزادی انتخاب، آزادی استفاده از امکانات آموزشی آزادی انتخاب مذهب، آزادیهای سیاسی، آزادی انتخاب شغل و حرفه و بالاخره آزادی کسب درآمد داریم. آزادیم در هر منطقه‌ای از کشور زندگی کنیم آزادی ازدواج داریم، آزاد هستیم تا از نقطه‌ای به نقطه دیگر سفر کنیم، آزادیم هر غذایی را که میل داریم بخوریم. می‌توانیم سلسله مدارج ترقی را بپیمائیم.

آزادیهای دیگری نیز داریم، اما همین اندازه که اشاره کردیم کافیست. باید قدر اینها را بدانیم.

بعداز آزادی فکر و اندیشه، غذا، لباس و مسکن سه نیاز اصلی همه مردم را در زندگی تشکیل می‌دهد. در کشور ما هرکس می‌تواند غذای مورد علاقه خود را تهیه کند، اغلب مردم در آپارتمانی راحت زندگی می‌کنند، از برق و وسایل گرمازا و گرما برای پخت‌وپز برخوردارند. اغلب خانواده‌ها از جاروی برقی، از آب گرم و سرد در حمام و در آشپزخانه برخوردارند. غذایشان را در یخچال نگهداری می‌کنند، یخچالی که با برق کار می‌کند. خانمها با سشوارهای برقی موهایشان را آرایش می‌کنند. لباسهایشان را در ماشین‌لباسشویی می‌شویند و آن را اطو می‌کنند. همه

خانه‌ها رادیو و تلویزیون دارند و به برنامه‌های مورد علاقه شان گوش می‌دهند. اغلب خانمها و آقایان مملکت ما می‌توانند به تناسب درآمد خود لباس تهیه کنند. در این جا تنها به سه نیاز مهم و اولیه غذا، لباس و مسکن اشاره کردیم که اغلب مردم می‌توانند با روزی ۸ ساعت کار درآمد کافی برای تأمین آنها فراهم آورند.

چگونه چنین چیزی *امکان‌پذیر شده است*

اغلب سیاستمداران به آزادی مردم در انتخابات اشاره می‌کنند اما به ندرت در این باره که این آزادی چگونه به دست آمده است حرف می‌زنند. اما من فرصتی داشته‌ام که درباره این موضوع به اندازه کافی بررسی کنم.

من بیش از نیم قرن است که اشخاصی را که این امکانات را فراهم آورده‌اند می‌شناسم با بسیاری از آنها آشنایی دارم. نام اصلی همه اینها سرمایه است. سرمایه منحصر به پول نیست. در کنار پول باید به وجود افراد باهوش و برنامه‌های سازمان یافته و برنامه‌ریزی‌های دقیق اشاره کرد که امکان استفاده مؤثر از پول را فراهم می‌سازد.

این گروه‌ها از دانشمندان، اساتید آموزشی، شیمی‌دانها، مخترعین و مکتشفین، کارشناسان و تحلیل‌گران شغلی، اشخاص سرشناس، متخصصین در امور حمل‌ونقل، حسابداران، وکلا، پزشکان و زنان و مردانی که در تمام زمینه‌های صنعت و تجارت از دانش تخصصی برخوردارند تشکیل می‌شود. این اشخاص در تلاش دایم هستند، مرتب آزمایش می‌کنند. آنها از کالج‌ها، بیمارستانها، مدارس دولتی و عمومی حمایت کرده به ساختن راهها، انتشار روزنامه‌ها و مجلات اقدام می‌کنند. برنامه‌های سازمان یافته‌ای برای پیشرفت انسانها دارند. اگر بخواهیم ساده‌تر بگوییم این اشخاص مغزهای تمدن هستند زیرا نسجی را فراهم می‌آورند که همهٔ پیشرفت و ترقی انسانی به آن بستگی دارد.

پول بدون مغز و اندیشه خطرناک است، اما اگر از آن به درستی استفاده شود مهمترین بخش پیشرفت و تمدن است.

سرمایه زندگی ما

جمع پولی که برای احداث راه‌آهن و ساختن کشتی‌های بخاری به منظور تأمین مایحتاج شما پرداخت می‌شود به قدری سنگین است که تصور آن را هم نمی‌توانید بکنید شاید به صدها میلیارد دلار بالغ گردد و تازه کاری به این نداریم که برای راه‌اندازی کشتی‌ها و قطارها چه نیروی انسانی فراوانی احتیاج داریم. اما حمل‌ونقل تنها یک بخش از مسئله دنیای متمدن ماست. برای آنکه بتوان کالایی حمل کرد یا باید آن را از زمین رویاند یا آنها را در کارخانه‌ها تولید نمود و به بازار عرضه کرد. این کار مستلزم صرف میلیونها دلار برای تولید، بسته‌بندی، بازاریابی و پرداخت میلیونها دلار به کسانی است که در این زمینه کار می‌کنند.

کشتی‌های بخاری در راه‌آهن خودبخود از زمین نمی‌رویند؛ بلکه به کمک کار و سازمان دادن به تواناییهای اشخاصی که از میل و اشتیاق و ایمان و عزم راسخ برخوردارند ایجاد می‌شوند. این اشخاص خود میل به تحصیل ثروت دارند. این اشخاص تن به ارائه خدماتی می‌دهندکه بدون آن تمدن به شکل امروز خود وجود نمی‌داشت. اینها اشخاصی سخت‌کوش هستند. اینها همان کسانی هستند که برخی از سیاستمداران و رهبران اتحادیه‌های کارگری به آنها صیاد و چپاولگر نام داده‌اند.

من در این جا سر آن ندارم که بر له یا علیه آنها یا درباره نظامهای اقتصادی بحث کنم هدف این کتاب، یعنی هدفی که من بیش از نیم قرن وقت خود را صرف آن کردم، تأمین دانش برای اشخاصی است که خواهان ثروت هستند.

من در این جا دربارهٔ امتیازات نظام سرمایه‌داری به دو جهت بحث

کرده‌ام.

۱. اینکه همه علاقمندان به ثروت باید خود را با این نظام وفق دهند.

۲. با صحنه‌ایی که سیاستمداران از جنبه منفی انباشت پول ترسیم کرده‌اند برخورد کنم.

اما توجه به این موضوع مهم است که از ثروت و فرصت بدون سازمان کاری ساخته نیست. برای انباشت ثروت تنها یک راه مفید و مطمئن وجود دارد و آن ارائه خدمات مفید است. بی‌آنکه متقابلاً مایه بگذارید و از نیروی خود و دیگران استفاده کنید، امکان انباشت ثروت وجود ندارد.

◄ *فرصتهای مناسب*

هرکس می‌تواند با رفتار صادقانه به ثروت برسد. اگر مترصد ثروت هستید این موضوع را فراموش نکنید.

توجه داشته باشید که در مرحلهٔ شروع انباشت ثروت هستید. فراموش نکنید که کار تولید، بسته‌بندی و بازاریابی کالاهای مورد نیاز شما میلیونها نفر را شاغل کرده است. اشخاص در ازاء ارائه خدمات خود همه ساله میلیونها دلار پول می‌گیرند تا با آن هرچه راکه می‌خواهند خریداری کنند.

شما می‌توانید با ارائه خدمات خود به تنعم برسید. هیچ عاملی نمی‌تواند شما را از رسیدن به هدفتان باز دارد. اگر کسی از آموزش، استعداد و تجربه بیشتری برخوردار باشد می‌تواند مبالغ هنگفتی از ثروت را جذب کند و کسانی که در این زمینه از کیفیات ضعیف‌تری برخوردارند مسلماً دریافتی کمتری خواهند داشت.

با این حساب این گوی و این میدان. فرصتهای مناسب بالهای خود را به روی شما گشوده‌اند قدمی به پیش بگذارید، هدفی انتخاب کنید، برنامه‌ای تدارک ببینید و آن را به اجرا بگذارید و با ابرام و پافشاری در راستای تحقق آن حرکت کنید. سایر مسایل خودبه‌خود حل می‌شوند. بدانید که چیزی از

شما دریغ نمی‌شود اما نمی‌توان گفت که می‌توانید ثروت را در ازاء هیچ چیز به دست آورید. توجه داشته باشید که نظام به وسیله قانون اقتصاد کنترل می‌شود و به حکم این قانون تا چیزی ندهید، چیزی دریافت نمی‌کنید.

فصل ۸

تصمیم‌گیری: غلبه بر تردید و دودلی

گام هفتم به سوی ثروت

مطالعه ۲۵۰۰۰ زن و مرد شکست‌خورده نشان داد که از جمع ۳۱ عامل شکست و ناکامی، ناتوانی در تصمیم‌گیری از جمله مهمترین دلایل شکست و ناکامی است.

مسامحه و کار امروز را به فردا موکول کردن ضد تصمیم‌گیری است. این دشمن مشترکی است که همه باید بر آن غلبه کنند.

می‌توانید توانایی خود در زمینهٔ تصمیم‌گیری سریع و قطعی را در پایان خواندن این کتاب آزمون کنید.

بررسی صدها نفر کسانی که توانسته‌اند بیش از یک میلیون دلار سرمایه بیندوزند به این حقیقت اشاره دارد که همهٔ آنها از ویژگی تصمیم‌گیری سریع برخوردار بوده‌اند. همه آنها در تصمیمات خود پافشاری کرده‌اند و به سادگی در مقام تغییر آنها برنیامده‌اند. کسانی که نمی‌توانند سرمایه بیندوزند، بدون استثنا کسانی هستند که نمی‌توانند تصمیم‌گیری کنند، کسانی هستند که تصمیمات خود را به سرعت تغییر می‌دهند.

یکی از برجسته‌ترین ویژگیهای هنری فورد تصمیم‌گیری سریع و قاطعانه بود. او بر تصمیمات خود می‌ایستاد، آن گونه که به او لقب «سمج» داده بودند. همین ویژگی به آقای فورد امکان داد اتومبیل مشهور مدل تی را بسازد. و حال آنکه همانطور که قبلاً اشاره کردیم بسیاری از همکاران و مشاورین او توصیه می‌کردند که از این تصمیم خود منصرف شود.

شاید آقای فورد در تغییر این نظام تأخیر بیش از اندازه کرد اما رویهٔ دیگر این داستان این است که عزم راسخ آقای فورد برای او فایده زیاد دربر داشت.

بدون تردید عادت آقای فورد به تصمیم‌گیری قاطع تا حدودی یکدندگی بود. با این حال این سماجت بهتر از کندی در تصمیم‌گیری

است.

چگونه تصمیم بگیریم

اغلب کسانی که از تنعم دور می‌مانند به سادگی تحت تأثیر عقاید دیگران قرار می‌گیرند. اجازه می‌دهند که روزنامه‌نگاران و اطرافیان و شایعه‌پردازها به جای آنها فکر کنند. اظهار عقیده ارزان‌ترین کالای روی زمین است. هرکس عقیده‌ای دارد و می‌تواند دیگران را تحت تأثیر قرار دهد. اگر هنگام تصمیم‌گیری تحت تأثیر عقاید دیگران قرار گیرید، در کار خود موفق نمی‌شوید و بعید است بتوانید تمایل به ثروتمند شدن را جامهٔ عمل بپوشانید. اگر تحت تأثیر عقاید دیگران هستید تمایلی به عقیده خود نخواهید داشت.

برای نظر خود ارزش قایل شوید

با رعایت اصول مطرح شده در این کتاب تصمیم بگیرید و آن را به مرحلهٔ اجرا بگذاید. به استثنای همکارانی که برای خود انتخاب کرده‌اید اجازه ندهید دیگران در تصمیم‌گیری‌های شما دخالت کنند در انتخاب همکاران دقت به خرج دهید. کسانی را انتخاب کنید که با شما هماهنگ و همدرد باشند.

دوستان و بستگان نزدیک که از ویژگیهای مطلوب برخوردار نباشند ممکن است با نظرات و گاه با پوزخندها و تمسخرهایشان شما را به دردسر بیندازند. بسیاری از اشخاص تحت تأثیر گفتار جاهلانه دیگران و یا تحت تأثیر تمسخرهای آنها امکان موفقیت خود را از دست داده‌اند.

شما برای خود مغز و ذهنی دارید. از آن استفاده کنید و برای خود تصمیم بگیرید و اگر به حقایق یا اطلاعات دیگران برای تصمیم‌گیری

احتیاج دارید که اغلب چنین است، این حقایق و اطلاعات را بدون آنکه تصمیم خود را برای دیگران بازگو کنید به دست آورید.

خیلیها، بدون برخورداری از علم و اطلاع کافی طوری ظاهر می‌شوند که دیگران گمان می‌کنند آنها از علم و اطلاع فراوان برخوردارند. اغلب پرگویی می‌کنند و کمتر گوش می‌دهند. چشمها و گوشهای خود را باز و دهان خود را ببندید. این کار به تصمیم‌گیری شما کمک بیشتری می‌کند. اشخاص پرحرف کار کمتری انجام می‌دهند. اگر شما بیش از اندازه‌ای که گوش می‌دهید حرف بزنید نه تنها خود را از فرصتهای کسب دانش محروم می‌سازید، بلکه برنامه‌ها و هدفهایتان را برای کسانی بازگو می‌کنید که به شکست دادن شما علاقمندند، زیرا بعید نیست که به موفقیت شما غبطه بخورند.

در عین حال به خاطر داشته باشید هرآینه دهان خود را در حضور کسانی که از دانش زیاد برخوردارند باز می‌کنید، دانش و یا بی‌اطلاعی خود را به آنها اطلاع می‌دهید. عقل حکم می‌کند که اغلب دامن اعتدال پیش بگیرید و سکوت اختیار کنید.

این حقیقت را در نظر بگیرید که هرکس با او همکاری می‌کنید مانند شما خواهان درآمد و کسب ثروت است. اگر برنامه‌های خود را بیش از اندازه باز و روشن با آنها در میان بگذارید، بعید نیست که آنها برنامه شما را به اجرا بگذارند و بر شما پیشدستی کنند. تنها دلیل آن هم این است که شما بدون رعایت شرط عقل همهٔ مطالب خود را با آنها در میان گذاشته‌اید.

اگر بخواهید یکی از بهترین تصمیمات شما این است که دهانتان را ببندید و چشمها و گوشهایتان را باز کنید.

ارزش تصمیمات بستگی به شجاعت دارد که برای ارائه آن لازم دارید. تصمیمات بزرگ که شالوده تمدن را پایه‌گذاری کرده‌اند با قبول ریسک‌های بزرگ امکانپذیر شد. در بسیاری از آنها پای مرگ و زندگی

مطرح بود. تصمیم لینکلن در انتشار اعلامیهٔ برابری نژادی در شرایطی صورت گرفت که لینکلن می‌دانست احتمالاً هزاران نفر از دوستان و طرفداران سیاسی بر او می‌شورند. تصمیم سقراط به نوشیدن جام زهر به جای سازش بر سر باوری که داشت تصمیمی شجاعانه بود. هزاران سال دنیا را به جلو انداخت. به مردمی که هنوز متولد نشده بودند آزادی کلام و نطق اعطا کرد.

تصمیم ژنرال رابرت لی در ماجرای جنگ شمال و جنوب تصمیمی شجاعانه بود زیرا او خوب این را می‌دانست که ممکن است کار به زیان او تمام شود و جان بسیاری دیگر را برباد دهد. اعلامیه استقلال آمریکا نیز از همین کیفیت برخوردار بود. مردانی بدون پول، بدون نیرو، و سرباز توانستند استقلال آمریکا را از انگلیس اعلام کنند. بدانید همان قدرتی که به آمریکا آزادی داد، همان قدرتی است که باید از سوی همه افراد مورد استفاده قرار گیرد. اصول حاکم بر این کتاب را در فصلهای مختلف آن شرح داده‌ایم عمل کردن به آن دشوار نیست. در اعلامیه استقلال آمریکا دست‌کم ۶ اصل از اصول پیشنهادی در این کتاب رعایت شدند که عبارتند از: میل، تصمیم‌گیری، ایمان، مداومت، کار گروهی و برنامه‌ریزی سازمان یافته.

◄ *خواسته خود را مشخص کنید*

در جای جای شرح این فلسفه می‌خوانید که اندیشه همراه با میل شدید می‌تواند خود را به هم ارز فیزیکی خود تبدیل کند. در داستان استقلال آمریکا و در ماجرای شکل‌گیری شرکت فولاد این کشور، راه تبدیل اندیشه به این تحول را ملاحظه می‌کنید.

برای جامهٔ عمل پوشاندن به این هدف مترصد معجزه نباشید، معجزه‌ای در کار نیست. شما تنها قوانین ازلی طبیعت را می‌یابید. این

قوانین تنها به روی کسانی باز هستند که از شجاعت لازم برخوردارند. می‌توان از آن برای اعطای آزادی به یک مملکت یا انباشت ثروت استفاده کرد.

کسانی که قاطعانه تصمیم می‌گیرند از خواسته خود آگاهند و اغلب به این خواسته خود می‌رسند. رهبران در هر بخش از زندگی تصمیمات صریح و قاطع می‌گیرند. این یکی از دلایل رهبر بودن آنهاست. دنیا از روی عادت به اشخاصی که گفتار و کردارشان نشان می‌دهد که به کجا می‌روند روی خوش نشان می‌دهد.

تردید و دودلی در تصمیم‌گیری عادتی است که اغلب در جوانی ایجاد می‌شود، در همان زمان که به دبستان و دبیرستان و کالج می‌رویم و هدفی برای زندگی خود نداریم.

عادت به تردید در تصمیم‌گیری، به زندگی بعداز اتمام تحصیلات شخص راه می‌یابد معمولاً کسانی که دوران تحصیل را تمام می‌کنند از هر فرصتی برای گرفتن شغل استفاده می‌کنند. علتش این است که آنها این گونه تربیت یافته‌اند. ۹۸ درصد کسانی که امروزه در ازاء دریافت حقوق کار می‌کنند و کلیه دستمزدبگیران از آن جهت در چنین شرایطی قرار دارند که نمی‌دانستند برای خود چگونه کارفرمایی انتخاب کنند.

لازمهٔ عزم راسخ در تصمیم‌گیری شجاعت است. گاه به شجاعتی بس زیاد احتیاج داریم. ۵۶ مرد شجاعی که اعلامیه استقلال آمریکا را امضاء کردند جان خود را پای امضایشان به روی کاغذ آوردند. امروزه کسی که برای رسیدن به شغل مورد نظر خود تصمیم قطعی می‌گیرد، جانش را به خطر نمی‌اندازد. به جای همه اینها دربارهٔ آزادی اقتصادی خود تصمیم می‌گیرد. آزادی مالی، اقتصادی کار و حرفه مطلوب و مقام شایسته ارزانی کسانی است که از هدف خود آگاهند و برای آن برنامه‌ریزی می‌کنند.

فصل ۹

ابـرام

گام هشتم به سوی ثروت

ابرام و مداومت عاملی حیاتی برای تبدیل میل به هم ارز پولی آن است. مبنای مداومت و پایداری قدرت اراده است.

وقتی نیروی میل و اشتیاق و اراده به درستی ترکیب شود ترکیبی مقاومت‌ناپذیر ایجاد می‌شود. موفقهای بزرگ گاه به خونسردی و گاه به بی‌ترحمی متهم می‌شوند. اینها اغلب به اشتباه داوری می‌شوند. آنچه آنها دارند قدرت و اراده‌ای است که آن را با پایداری و مداومت درهم می‌آمیزند تا به شرایط دلخواه خود برسند.

بسیاری از اشخاص با مشاهده نخستین نشانه‌های مخالفت یا بدبیاری از هدف خود فاصله می‌گیرند. در این میان تنها معدودی به رغم همهٔ مشکلات پایداری می‌کنند تا به هدف خود برسند.

رسیدن به پیروزی و موفقیت اغلب مستلزم استفاده از ۱۳ اصل مهمی است که فلسفه این کتاب را تشکیل می‌دهد. باید فلسفه این کتاب را درک کنید و از آنها با مداومت کافی برای رسیدن به هدفهایتان استفاده نمائید.

آزمون مداومت

اگر شما این کتاب را می‌خوانید تا از دانش نهفته در آن آگاه شوید، نخستین آزمون شما در زمینهٔ پایداری و مداومت زمانی مشخص می‌شود که ۶ اصل مندرج در فصل دوم را تعقیب کنید. تا زمانی که شما در گروه آن دو درصد اشخاص نباشید که هدفی قطعی را پی می‌گیرند؛ تا زمانی که برنامه مشخصی نداشته باشید ممکن است دستورالعمل‌ها را بخوانید اما بی‌توجه به آنها به کار خود بپردازید.

نداشتن مداومت در کار یکی از علل ناکامی است. از آن گذشته تجربهٔ هزاران انسان ثابت کرده است که نداشتن مداومت نقطه ضعفی است که

اغلب مردم با آن روبرو هستند. اما با تلاش و زحمت می‌توان بر این نقطه ضعف فائق آمد. سهولت موفقیت تنها بستگی به شدت میل و اشتیاق شما دارد.

نقطه شروع همهٔ موفقیتها میل و اشتیاق است. این را همیشه در نظر داشته باشید. میل و اشتیاق کم نتایج ضعیف به بار می‌آورد. همانطور که آتش اندک گرمای اندک تولید می‌کند، اگر احساس می‌کنید فاقد پایداری و مداومت هستنید، باید میل و اشتیاق خود را افزایش دهید.

کتاب را تا به آخر بخوانید و بعد مجدداً به فصل ۲ بروید و دستورالعمل‌های ارائه شده را مطالعه کنید. اشتیاق شما در رعایت این دستورالعمل‌ها میزان علاقمندی شما به پول و ثروت را نشان می‌دهد. اگر احساس بی‌تفاوتی دارید مطمئناً هنوز ذهنیت پولدار شدن را به دست نیاورده‌اید. و این چیزی است که برای انباشت ثروت باید به آن تجهیز باشید.

پیروزی از آن کسانی است که مغزی آماده برای جذب دارند. اگر احساس می‌کنید که از پایداری و مداومت خوبی برخوردار نیستید. به مطالب ارائه شده در فصل «گروه همکاران» توجه کنید از دیگران کمک بگیرید. به کمک تلاشهای تعاونی این گروه می‌توانید بر مداومت و پایداری خود بیافزایید. در زمینه مداومت در فصلهای «تلقین به خود» و «ذهن نیمه هوشیار» نیز مطالبی ارائه داده‌ایم. از راهنماییهای این فصول استفاده کنید، دیگر از کمی مداومت رنج نخواهید برد.

ذهن نیمه هوشیار شما، در خواب و در بیداری فعال است.

◄ ذهنیت ثروت *یا* ذهنیت فقر؟

تلاشهای گهگاهی برای استفاده از این قوانین بیفایده است. برای رسیدن به نتایج دلخواه به طور پیوسته و مرتب از تمامی قوانین پیشنهادی

استفاده کنید تا استفاده از آنها عادت همیشگی شما شود. به هیچ طریق دیگر نمی‌توانید ذهنیت پول را در خود ایجاد کنید.

فقر نصیب کسی می‌شود که ذهنش مایل به آن است. به همین صورت ثروت هم نصیب کسانی می‌شود که برای جذب آن آمادگی دارند. با این حال در هر دو مورد قوانین مشابهی حاکم هستند. ذهنیت فقر بدون استفاده آگاهانه از عادات مناسب آن رشد می‌کند. ذهنیت پول باید در اشخاص ایجاد شود مگر اینکه کسی با این ذهنیت متولد شود.

به مفهوم دقیق عبارات پاراگراف قبل توجه کنید تا به معنای مداومت در جریان انباشت ثروت و رسیدن به موفقیت پی ببرید. بدون مداومت، از همان آغاز مغلوب می‌شوید، اما با مداومت در شمار برندگان قرار می‌گیرید.

اگر تاکنون گرفتار کابوس شده باشید ارزش مداومت را درک می‌کنید. در بستر دراز کشیده‌اید، نیمه بیدار هستید، احساس خفگی دارید. نه می‌توانید بغلتید و نه می‌توانید عضلات خود را تکان دهید. احساس می‌کنید باید بتوانید کنترل عضلات خود را به دست گیرید. به کمک نیروی اراده توأم با مداومت سرانجام انگشتان یکی از دستهای خود را تکان می‌دهید. وقتی به تلاش خود ادامه می‌دهید، کم‌کم عضلات یک دست خود را تکان می‌دهید. لحظاتی بعد به جایی می‌رسید که می‌توانید، آن یک دست را از زمین بلند کنید. به همین طریق کنترل دست دیگر خود را نیز به دست می‌گیرید. آنگاه نوبت به عضلات ساق پا می‌رسد. می‌توانید کنترل عضله یکی از ساقهای خود را به دست آورید و آنگاه به سراغ ساق پای دیگر می‌روید و کمی دیرتر با حرکتی تند کنترل سیستم عضلانی خود را به دست می‌آورید و از کابوس بیرون می‌آیید. این کار به صورت قدم به قدم امکان‌پذیر شده است.

چگونه از بی‌حسی ذهنی نجات پیدا کنیم

ممکن است تصور کنید که از بی‌هوشی ذهنی هم به همین شکل باید در آمد. ابتدا با حرکت آهسته شروع می‌کنید، آنگاه بر سرعت خود می‌افزایید تا بر اراده خود مسلط گردید. مهم نیست که سرعت شما در شروع چه اندازه است. مقاوم باشید و مداومت به خرج دهید. با مداومت موفقیت حاصل می‌شود.

اگر در انتخاب گروه همکاران خود دقت لازم را به عمل آورید باید دست‌کم یک نفر را داشته باشید که شما را در کار مداومت یاری دهد. بعضی از کسانی که در انباشت ثروت به موفقیتهای بزرگ دست یافته‌اند، از روی ضرورت این کار را کرده‌اند. آنها عادت مداومت را در خود ایجاد کردند زیرا تحت تأثیر شرایط چاره‌ای جز این کار نداشتند.

کسانی که عادت مداومت را در خود می‌کارند خود را در برابر شکست بیمه می‌کنند و بدون توجه به ناکامیهای اولیه سرانجام به فراز پله‌های ترقی و پیشرفت می‌رسند. گاه به نظر می‌رسد انگار دست راهنمایی در کار است که هدفش آزمایش انسانها در شرایط دشوار است. کسانی که بعداز شکست خود را بالا می‌کشند و به تلاش خود ادامه می‌دهند، از در وارد می‌شوند و دنیا به آنها مرحبا و آفرین می‌گوید. ندایی به آنها می‌گوید «می‌دانستم که موفق می‌شوی». هیچ کس نمی‌تواند قبل از موفقیت در آزمون مداومت به پیروزی برسد. کسانی که در این آزمون به موفقیت نمی‌رسند شانسی برای پیروزی ندارند، امتیازی نصیب نمی‌برند.

اما کسانی که در این آزمون شرکت می‌کنند به دلیل مداومت خود موفق می‌شوند. به هدف خود می‌رسند اما این همه ماجرا نیست. آنها به چیزی به مراتب مهمتر از جبران پولی می‌رسند باور می‌کنند که هر شکست به همراه خود بذرهایی به همان اندازه مفید یدک می‌کشد.

برفراز شکست‌ها

در این قاعده استثناهایی وجود دارد. بعضیها به حکم تجربه اهمیت مداومت را می‌شناسند. اینها کسانی هستند که شدت اشتیاق در آنها به قدری موج می‌زند که هر شکست سرانجام به موفقیت منتهی می‌شود. در زندگی به اشخاص بیشماری برمی‌خوریم که شکست می‌خورند، به پایین در می‌غلتند و هرگز خود را بالا نمی‌کشند. اما در این میان به کسانی برمی‌خوریم که شکست را مقدمه پیروزی و اصراری برای تلاش بیشتر می‌دانند. آنچه را ما نمی‌بینیم قدرت ساکت و مقاومت‌ناپذیری است که به کمک کسانی که در شرایط یاس و نومیدی به جدال خود ادامه می‌دهند می‌شتابد. اگر قرار باشد در ستایش از یک نیرو حرف بزنیم، آن نیروی ناشی از مداومت است. آنچه مسلم است این است که بدون مداومت کسی نمی‌تواند به موفقیت بزرگ برسد.

هنگام نوشتن این مطالب به «برادوی»، گورستان امیدهای مرده و هشتی فرصتهای مناسب چشم می‌دوزم. مردم جویای شهرت، فرصت مناسب، عشق یا هرچه انسان بتواند نام موفقیت را بر آن بگذارد، از همه نقاط عالم به برادوی آمده‌اند. اما برادوی به سادگی و به سرعت فتح نمی‌شود. برادوی به استعداد، به نبوغ، به ذهن هوشیار و به تلاش اشخاص پاداش می‌دهد.

تنها در این صورت است که می‌توان رمز فتح برادوی را کشف کرد. رمز و راز برادوی در قالب واژه‌ای خلاصه است و این واژه چیزی جز «مداومت» نیست.

رمز و سر برادوی در ماجرای فانی‌هارست[1] و نقش مداومت در پیروزی او مستقر است. او به نیویورک آمد تا نوشتن را به ثروت تبدیل کند. این مهم به سادگی میسر نشد اما سرانجام از راه رسید. خانم هارست در

---

1. Fannie Hurst

مدت چهار سال با اکناف نیویورک آشنا شد و آن را تجربه کرد. او تمام مدت روز را کار می‌کرد و شبها را در رویا فرو می‌رفت. خانم هارست در برخورد با مشکلات نگفت «بسیار خوب برادوی تو پیروز شدی، من تسلیم هستم». به جای آن گفت «بسیار خوب برادوی تو می‌توانی خیلیها را از میدان بدر کنی اما من در شمار این خیلیها نیست. من تو را به تسلیم مجبور می‌کنم».

یکی از ناشرها، ۳۶ بار به او جواب منفی داد تا اینکه بالاخره پذیرفت که یکی از داستانهای او را به چاپ برساند. شاید اگر به جای او دیگران بودند با دریافت نخستین جواب منفی دست از کار می‌کشیدند. اما خانم هارست چهار سال تلاش کرد. او مصمم به پیروزی بود.

تا اینکه طلسم شکست. فانی هارست آزمایش خود را پس داده و موفق از میدان بیرون آمده بود. از آن زمان به بعد ناشران جملگی در هموار کردن راه او کوشیدند. پول چنان به سوی او روان شد که توان شمارش آن را نداشت. کمی دیرتر سیل پول به جانب او در حرکت بود.

تا این جا با هنر مداومت آشنا شده‌اید. فانی هارست هرگز یک استثنا نیست. هرجا که به کسی برخوردید که در حال انباشت ثروت است، بدانید که دست مداومت در کار بوده است. در برادوی همه می‌توانند فنجانی چای و ساندویچ برای خود تدارک ببینند اما کسانی که فراتر از اینها را می‌بینند به مداومتی دیگرگونه نیاز دارند.

کیت اسمیت[1] هم شکر خداوند را به جای می‌آورد. او سالها بدون پول و اجر و مزد در برابر هر میکروفونی که یافت آواز خواند. برادوی به او گفت «بیا و هرچه را که می‌توانی بگیر». و کیت چنین کرد. تا اینکه سرانجام برادوی تسلیم شد و به کیت گفت «بسیار خوب چقدر می‌خواهی، هرقدر می‌خواهی بستان» و کیت جواب داد «بهای من گزاف است».

1. Kate Smith

◄ خود را برای ریاست آموزش دهید

مداومت ذهنیتی است که می‌توان آن را کاشت و تکثیر کرد. مداومت هم مانند همهٔ جنبه‌های ذهنی علل مشخصی دارد که از جمله مهمترین آنها می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

(الف) - **هدف مشخص.** دانستن اینکه چه می‌خواهیم نخستین و احتمالاً مهمترین گام به سوی افزایش مداومت است. داشتن انگیزه قوی به شخص کمک می‌کند تا بر بسیاری از مشکلات خود فائق آید.

(ب) - **میل.** میل شدید مداومت و ایستایی را افزایش می‌دهد.

(ج) - **اتکای به نفس.** تواناییهای خود را باور داشتن، شخص را تشویق می‌کند تا در جهت تحقق برنامه‌های خود بکوشد. اتکای به نفس با مطالعه فصل مربوط به تلقین به خود و رعایت اصول مندرج در آن امکان‌پذیر می‌شود.

(د) - **برنامه‌های مشخص.** برنامه سازمان یافته حتی اگر ضعیف و غیرعملی باشد مداومت را تشویق می‌کند.

(ه) - **دانش دقیق.** اطلاع از درستی برنامه مداومت را تشویق می‌کند و حال آنکه حدس به جای دانستن نابودکننده مداومت است.

(و) - **همکاری،** همدردی، درک کردن و هماهنگی با دیگران مداومت را افزایش می‌دهد.

(ز) - **قدرت اراده.** عادت تمرکز دادن فکر به ایجاد برنامه‌هایی برای رسیدن به هدف مشخص منجر به مداومت و پشتکار می‌شود.

(ح) - **عادت.** مداومت نتیجه مستقیم عادت است. مغز بخشی از

تجارب روزانه را جذب می‌کند. ترس از جمله بدترین دشمنان انسان است که می‌توان آن را با تکرار اقدامات شجاعانه از بین برد. هرکس در جنگی مشارکت فعال داشته باشد، این را به خوبی می‌داند.

◄ به مداومت خود بیفزائید

قبل از پایان بحث مداومت، مشخص سازید که در چه زمینه‌هایی از این کیفیت لازم بی‌بهره‌اید. خود را شجاعانه بسنجید. و ببیند که کدام یک از ۸ مورد فوق در شما وجود ندارد. در جریان این تحلیل مشخص می‌شود که در چه زمینه‌هایی به تجدیدنظر در خود احتیاج دارید.

هم‌اکنون شما را با دشمنانی که میان شما و موفقیت فاصله می‌اندازند آشنا می‌کنیم. نه تنها با نشانه‌های صنعت در مداومت آشنا می‌شوید، بلکه با علل عمیقاً جای گرفته در ذهن نیمه هوشیار خود در زمینهٔ این ضعف آشنا می‌شوید. این فهرست را به دقت مطالعه کنید. ببینید که کیستید و انجام چه کاری از شما ساخته است. اینها نقاط ضعفی هستند که همهٔ علاقمندان به کسب ثروت باید از آن اطلاع داشته باشند.

۱. ناتوانی در شناخت و تعریف دقیق خواسته‌های خود
۲. مسامحه‌کاری و به فردا موکول کردن کارهای امروز بدون دلیل موجه.
۳. بی‌علاقگی به کسب دانشهای تخصصی.
۴. تردید و دودلی. به تعویق انداختن تصمیم‌گیریها به جای پرداختن به آنها.
۵. عادت اتکا به تواناییها به جای ایجاد برنامه‌های مشخص برای حل مسایل.

۶. از خود راضی بودن. درمانی برای این مشکل وجود ندارد و کسانی که از آن رنج می‌برند امیدی برایشان متصور نیست.
۷. بی‌تفاوتی که به سادگی در آمادگی شخص برای مصالحه در همه زمینه‌ها به جای مقاومت در برابر آنها مشاهده می‌شود.
۸. دیگران را مسئول اشتباهات خود دانستن و قبول شرایط نامناسب به عنوان امر ناچار.
۹. کمی میل و انگیزه.
۱۰. تمایل به تسلیم شدن در برخورد با نخستین نشانه‌های شکست (تأثیر یک یا چند مورد از هراسهای شش‌گانه)
۱۱. فقدان برنامه‌های سازمان یافته
۱۲. بی‌توجهی به نقطه‌نظرها یا استفاده از موقعیتها.
۱۳. آرزو کردن به جای مایل بودن.
۱۴. کنار آمدن با فقر به جای تصمیم‌گیری برای ثروتمند شدن.
۱۵. توجه به راههای میان بر برای رسیدن به ثروت و تنعم. قمار کردن و فعالیتهای مشابه.
۱۶. ترس از انتقاد. ناتوانی در برنامه‌ریزی به دلیل ترس از حرفهای دیگران.

◄ *اگر از انتقاد می‌ترسید*

اجازه بدهید برخی از نشانه‌های ترس از انتقاد را بررسی کنیم. اغلب مردم به خویشاوندان، دوستان و آشنایان خود اجازه می‌دهند که در زندگی آنها دخالت کنند. همهٔ اینها ناشی از ترس از انتقاد است. گروه کثیری از مردم در ازدواج و در مبادلات تجاری خود اشتباه می‌کنند، به شرایط نامناسبی می‌رسند، ناخوشنود می‌شوند زیرا از انتقاد می‌ترسند. می‌ترسند که انتقاد کنند و مورد انتقاد قرار گیرند. هرکس که تسلیم این

ترس شده است از سنگینی خسارات آن آگاه است و می‌داند که آسیب ناشی از آن اشتیاق و میل به موفقیت شخص را نابود می‌کند.

بسیاری از اشخاص پس از ترک مدرسه به ادامهٔ کسب دانش اقدام نمی‌کنند. دلیل اصلی این نیز ترس از انتقاد است.

بسیاری از اشخاص، زن و مرد و پیر و جوان به دیگران اجازه می‌دهند تا در زندگیشان دخالت کنند. اینها نیز از انتقاد می‌ترسند.

بسیاری از اشخاص از دست زدن به‌کارهای شانسی و خطیر در زندگی خود اجتناب می‌ورزند. اینها نیز نگرانند که شکست بخورند و مورد انتقاد قرار گیرند. ترس از انتقاد به مراتب قوی‌تر از میل به موفقیت است.

وقتی اندرو کارنگی به من پیشنهاد کرد که ۲۰ سال تمام دربارهٔ فلسفه موفقیتهای شخصی بررسی کنم نگران حرفهای اشخاص بودم. پیشنهاد کارنگی برایم هدفی شخصی ایجاد کرد. بی‌درنگ در مقام عذر برآمدم. همهٔ اینها به دلیل ترس از انتقاد بود. از درونم ندایی به گوش می‌رسید که می‌گفت «از انجام این مهم بر نمی‌آیی. بیش از اندازه بزرگ و خطیر است، احتیاج به صرف وقت بیش از اندازه دارد. بستگانت چه خواهند گفت، چگونه امرا معاش خواهی کرد؟ تاکنون کسی فلسفه‌ای درباره موفقیت ننوشته است، تو چگونه به خودت اجازه می‌دهی چنین کاری بکنی؟ راستی مگر تو کیستی که تا این اندازه هدفهای سطح بالا در نظر می‌گیری؟ تو از فلسفهٔ چه می‌دانی؟ مردم خواهند گفت که فلانی مشاعرش را از دست داده است و البته همین حرفها را هم زدند. پرسیدند که چرا تاکنون شخص دیگری به این کار اقدام نکرده است.

این سؤالات و بسیاری از سؤالات دیگر به ذهنم خطور کردند. باید به آنها رجوع می‌کردم. انگار همهٔ دنیا متوجه من بود. به نظر می‌رسید که همه مرا به دلیل تبعیّت از پیشنهاد کارنگی مسخره می‌کنند.

فرصت مناسبی داشتم تا این جاه‌طلبی را قبل از آنکه بر من حاکم شود از بین ببرم. بعداً، پس از آنکه با هزاران نفر مصاحبه کردم و زندگیشان را

مورد تحلیل قرار دادم به نتایجی شگفت‌انگیز رسیدم. فهمیدم که بسیاری از نقطه‌نظرها را باید آفرید نیاز به برنامه و عمل محسوس بود. زمان پرستاری از نقطه‌نظر زمان تولد آن است. هر لحظه که بیشتر زندگی می‌کند شانس بقا و دوامش بیشتر می‌شود. ترس از انتقاد در عمق اغلب نقطه‌نظرهایی است که هرگز به سطح برنامه‌ریزی و اقدام نمی‌رسند.

در خلال کسادی بزرگ دبلیو، سی، فیلدز[1] کمدین مشهور همهٔ دارائیش را از دست داد. به جایی رسید که نه شغلی داشت و نه درآمدی. راهی برای امرار معاش نمی‌شناخت. از آن گذشته سنش از ۶۰ گذشته بود و این سنی است که خیلیها خود را پیر و سالخورده می‌پندارند. آنقدر به بازگشت به صحنه علاقمند بود که حاضر شد بدون دریافت پول روی صحنه برود. و این بار در زمینهٔ سینما خود را بیازماید. صرفنظر از مشکلات دیگر به زمین در غلتید و گردنش مجروح شد. برای بسیاری دیگر این مفهومی جز شکست نداشت اما فیلدز مداومت به خرج داد. او می‌دانست که اگر ادامه دهد دیر یا زود موفق می‌شود. و همین اتفاق هم افتاد. اما موفقیت او اتفاقی حاصل نشد.

مری درسلر[2] در شرایط نامناسبی قرار گرفت، ثروتش را از دست داد. او هم ۶۰ ساله بود. او هم مترصد راه نجات شد و آن را یافت. مداومت او در سالهای بعدی زندگی به پیروزهای بزرگی انجامید. توجه داشته باشید پیروزیهای او در سن و سالی به دست آمد که اغلب زنان و مردان، هیچ آرزو و اشتیاقی در سر ندارند.

ادی کانتور[3] در سال ۱۹۲۶، در پی فروپاشی بازار اوراق بهادار دار و ندارش را از دست داد اما هنوز از مداومت و شجاعت برخوردار بود. به کمک اینها و به کمک چشمانی بصیر و بینا به درآمدی معادل هفته‌ای

---

1. W.C. Fields
2. Marie Dressler
3. Eddie Cantor

۱۰/۰۰۰ دلار دست یافت. به راستی که هرکس مداومت به خرج دهد در هر شرایطی به موفقیت می‌رسد.

بدانید که راه برخورد با همهٔ این شداید مداومت و پایداری است. باید هدف و قصدی راسخ داشت.

روی یکصد نفر از آشنایان خود بررسی کنید. از آنها بپرسید که در زندگی بیش از همه به چه علاقه دارند. قول می‌دهم ۹۸ درصد آنها نتوانند جواب بدهند. اگر آنها را برای دادن جواب زیر فشار بگذارید برخی به امنیت، گروهی به پول و خوشبختی و جمعی دیگر به شناخت اجتماعی و سهولت زندگی، توانایی در خواندن و رقصیدن یا نوشتن، اشاره می‌کنند. اما هیچ کدام نمی‌توانند این واژه‌ها را تعریف کنند. توجه داشته باشید که ثروت و تنعم نسبت به میل و آرزو واکنش نشان نمی‌دهد، واکنش آنها به برنامه‌های مشخص، میل و اشتیاق شکل گرفته و مداومت پرداوم است.

◄ چگونه مداومت خود را افزایش دهیم

به کمک چهار اقدام ساده می‌توانید به مداومت عادت کنید. نیازی به هوش و فراست و آموزش خاص نیست. اقدامات مهم لازم عبارتند از:

۱. هدف مشخص همراه با اشتیاق سوزان برای رسیدن به آن

۲. برنامه‌ای مشخص با اقدام مستمر و پیوسته

۳. ذهنی بسته و گارد گرفته در برابر نفوذهای منفی و مأیوس‌کننده و از جمله آنها پیشنهادات و تلقین‌های منفی دوستان، آشنایان و بستگان.

۴. استفاده از همکاران واجد شرایط.

اینها چهار اقدام ضروری برای موفق شدن در زندگی هستند. هدف ۱۳ اصل فلسفه این کتاب است که این چهار مورد را در شما عادت سازد. با این اقدامات سرنوشت اقتصادی خود را مشخص می‌سازید. اینها

اقداماتی هستند که منجر به تنعم و ثروت به مقدار کم یا زیاد می‌شوند. اینها راه را برای رسیدن به قدرت و شهرت و شناخت هموار می‌سازند.

اینها چهار مرحله‌ای هستند که شانس مطلوب را برای شما فراهم می‌آورند.

اینها اقداماتی هستند که رویای شما را به حقیقت پیوند می‌دهند.

اینها به غلبه بر ترس و یاس و نومیدی و بی‌تفاوتی منجر می‌شوند.

هرکس بر این چهار مرحله مسلط گردد از اجر و پاداش بزرگ بهره‌مند می‌گردد.

◄ *چگونه می‌توان بر مشکلات فائق آمد*

به راستی که مداومت به اشخاص نیروی قدرتمندی برای غلبه بر مشکلات می‌دهد. آیا کیفیت مداومتی که در ذهن شخص ایجاد می‌شود به او امکان می‌دهد که به نیروهای فوق طبیعی دسترسی داشته باشد؟ آیا نیروی لایزال طبیعی خود را در جانب کسی قرار می‌دهد که هنوز به مبارزه ادامه می‌دهد؟ آن هم زمانی که نبرد را باخته؟ آن هم زمانی که همه در جانب مخالف او هستند؟

این سؤالات و بسیاری از سؤالات مشابه آن وقتی دربارهٔ زندگی اشخاص نظیر هنری فورد بررسی می‌کردم به ذهنم خطور کرد؛ مردی که از صفر شروع کرد و یک امپراتوری صنعتی به راه انداخت. او کاری جز مداومت انجام نداد؛ و یا توماس ادیسون که با کمتر از سه ماه درس خواندن بزرگترین مخترع جهان گردید و درس مداومت و پایداری را به دنیا آموخت.

من از این امتیاز برخوردار بودم که مدتی طولانی هنری فورد و توماس ادیسون را از نزدیک بررسی کنم. از این‌رو می‌گویم که من به استناد دانش خود حرف می‌زنم و به این دلیل است که می‌گویم هیچ کیفیتی به اندازه

مداومت و پایداری کار سازی ندارد. به همین دلیل است که می‌گویم مداومت مهمترین رکن پیروزی این مردان بوده است. وقتی دربارهٔ پیامبران، فیلسوفان، اعجازگران و رهبران مذهبی بررسی می‌کنیم بدون استثنا به این نتیجه می‌رسیم که مداومت، تمرکز و تصمیم قطعی و هدف مشخص منابع اصلی موفقیت آنها بوده است.

برای مثال سرگذشت اعجاب برانگیز پیامبر اسلام را در نظر بگیرید. زندگی او را تحلیل کنید. او را با اربابان عصر صنعت و اقتصاد مقایسه کنید و ببینید که چه وجه تشابهی میان آنها وجود دارد. ببینید که بزرگترین وجه تشابه آنها مداومت و پایداری است.

اگر می‌خواهید از قدرت شگرف مداومت وپایداری مطلع شوید زندگی پیامبر اسلام را بخوانید. ببینید درباره او چه نوشته‌اند.

آخرین پیامبر خدا معجزه به خصوصی نداشت. او در مدارس رسمی زمانهٔ خود درس نخوانده بود و قبل از ۴۰ سالگی رسالت بزرگ خود را شروع نکرد. او در ۴۰ سالگی به پیامبری مبعوث شد. به او چه تهمت‌های ناروا که نزدند، چه رفتارهای ناشایسته که با او نکردند. او را مجبور کردند که از مکه مهاجرت کند. پیروانش مال و منال خود را از دست دادند و در پی او راهی صحرا شدند. او ۱۰ سال در راه دین خدا کوشید، اما جز فقر و تمسخر دیگران نصیبی نبرد. ۱۰ سال دیگر هم به همین طریق گذشت. اما در پایان این ۱۰ سال دوم او فرمانروای سرزمین عرب بود، حکمران مکه بود. او مذهب جدیدی به ارمغان آورده بود که بخش بزرگی از عالم را دربر می‌گرفت. موفقیت او را باید در سه عامل جستجو کرد: قدرت کلام، تأثیر دعا و نیایش و اتکال به خداوند.

پیامبر اسلام در یکی از خانواده‌های برجسته اما فقیر مکه به دنیا آمد. مکه در آن زمان چهارراه دنیا بود، جایگاه کعبه بود، مرکز بزرگ تجارت بود. بسیاری از کودکان و اطفال مکه در بادیه‌ها بزرگ می‌شوند. پیامبر اسلام هم در نزد بادیه‌نشین‌ها پرورش یافت. او با شیر مادران بادیه‌نشین

بزرگ شد. او در کودکی چوپانی می‌کرد و کمی دیرتر به استخدام یکی از زنان ثروتمند عرب درآمد تا از کاروان او سرپرستی کند. او در این مهم به اکناف دنیای شرق سفر کرد. با مردان و زنانی حرف زد که باورهای گوناگون داشتند. او افول مسیحیت در بسیاری از اقشار و اقوام را مشاهده می‌کرد. در ۲۸ سالگی با خدیجهٔ همان زن بیوه عربی که او را برای سرپرستی کاروانش استخدام کرده بود پیمان ازدواج بست. ۱۲ سال پس از این ازدواج، محمد(ص) در هیبت یک تاجر ثروتمند زندگی می‌کرد. تا اینکه راهی بیابان شد و سرانجام روزی با نخستین آیهٔ قرآن بازگشت و به خدیجه گفت که جبرئیل بر او ظاهر شده و به او گفته پیامبر خدا باشد.

قرآن کتاب خدا بزرگترین اعجاز پیامبر اسلام بود. محمد(ص) شاعر نبود. او با ادبیات آشنایی نداشت، اما آیات قرآن به شکلی که بر او نازل می‌شد از شعر هر شاعری زیباتر بود و بهتر بر دلها می‌نشست. هیچ سخنوری، مانند او کلام را به زبان جاری نمی‌کرد.

این برای اعراب در حکم اعجاز بود. آیات قرآن برای اعراب بزرگترین هدیه‌ای بود که دریافت می‌کردند. قرآن همه را بشارت می‌داد که جملگی مردم در برابر پروردگار عالم برابر هستند. این باور و درهم کوبیدن بت‌ها در سرزمین کعبه او را به موفقیت رساند. این بت‌ها قبایل عرب را به مکه می‌کشاندند و معنای این هم تجارت بود. در نتیجه تجار و بازرگانان مکه بر او شوریدند. محمد به بیابان عقب‌نشینی کرد تا ادعای حاکمیت بر عالم کند.

ظهور اسلام شروع شد. از صحرای عربستان شعله‌ای زبانه کشید که خاموش شدنی نبود ارتشی فراهم آمد که جملگی حاضر بودند تا آخرین قطره خون خود بجنگند. محمد(ص) از کلیمی‌ها و مسیحی‌ها دعوت کرد که به او بپیوندند. او از همهٔ کسانی به خدا ایمان داشتند دعوت کرد تا متحد شدند. اگر کلیمی‌ها و مسیحی‌ها دعوت او را پذیرفته بودند، دنیا یکپارچه اسلام می‌شد. اما آنها این کار را نکردند. وقتی ارتش اسلام به بیت‌المقدس

وارد شد، خون از بینی کسی جاری نشد. اما یک قرن بعد، وقتی جنگجویان صلیبی وارد بیت‌المقدس شدند از جان هیچ مرد و زن و کودک مسلمان نگذشتند. با این حال مسیحیان یک نقطه‌نظر مسلمانان را پذیرفتند و آن جایگاه علم و دانش بود.

فصل ۱۰

قدرت همکاران

◄ گام نهم برای رسیدن به ثروت

قدرت همکاران در انباشت ثروت نقشی بزرگ بازی می‌کند.

تا زمانی که برنامه به مرحله اجرا در نیاید، از آن کاری ساخته نیست. در این فصل درباره کسب قدرت با شما سخن می‌گوییم. شاید بتوان گفت که قدرت دانش سازمان یافته و به درستی به کار گرفته شده است تا میل را به معادل پولی آن تبدیل کند. تلاش سازمان یافته ناشی از هماهنگی تلاش دو یا سه نفر است که برای رسیدن به هدف مشخص تلاش می‌کنند.

قدرت برای انباشت پول و برای حفظ آن ضرورت دارد.

اجازه بدهید در این زمینه بیشتر بررسی کنیم. ببینیم که این قدرت چگونه به دست می‌آید. اگر قدرت «دانش سازمان یافته» است. منبع این دانش عبارتند از:

(الف) - **نیروی لایزال الهی.** این منبع دانش را می‌توان به کمک روشهایی که در یکی از فصول کتاب توضیح داده شده است و به عبارت دیگر به کمک تصور خلاق درک نمود.

(ب) - **تجربهٔ انباشت شده.** تجربه انباشت شده انسان را می‌توان در کتابخانه‌های خوب به دست آورد. بخش مهمی از این تجربه در مدارس و کالج‌ها تدریس می‌شود.

(ج) - **آزمایش و پژوهش.** انسان با اجتماع کردن به دور هم حقایق و واقعیتهای جدیدی به دست می‌آورد. در این جا باید از تصور خلاق کمک گرفته شود.

می‌توان از همهٔ اینها که شرحش رفت کسب علم کرد. می‌توان این علم را به برنامه‌ای مشخص تبدیل نمود و آن را به مرحلهٔ اجرا گذاشت.

بررسی سه منبع مهم دانش نشان می‌دهد که هرگز یک شخص به تنهایی نمی‌تواند به اتکای تلاشهای شخصی‌اش موفق شود. برای جامعیت بخشیدن به برنامه و به خصوص اگر قرار باشد برنامه ابعادی

گسترده داشته باشد باید از دیگران برای همکاری دعوت شود.

کسب *قدرت از ناحیه همکاران*

منظور استفاده از همکاران به مفهومی که مورد نظر ماست در تلاش هماهنگ میان دو یا سه شخص برای رسیدن به یک هدف مشخص خلاصه می‌شود.

هیچ‌کس بدون کمک نیروی همکاران به جایی نمی‌رسد. در یکی از فصلهای قبل دستورالعملی برای تبدیل میل و اشتیاق به معادل پولی آن ارائه دادیم. اگر این دستورالعمل‌ها را با مداومت و فراست رعایت کنید و در انتخاب همکاران خود وسواس کافی به خرج دهید بی‌آنکه متوجهٔ باشید به بخشی از هدفهای خود رسیده‌اید.

بنابراین بهتر است از قدرت بالقوه‌ای که در اختیار دارید با خبر شوید. در این جا دو ویژگی اصل گروه همکاران را برایتان شرح می‌دهم. یکی از آنها ماهیتی اقتصادی دارد و دیگری ماهیتی روانی. ویژگی اقتصادی آن مشخص است. هرکس بتواند با اشخاصی که از شعور مقبول برخوردار باشند همکاری کند، با آنها هماهنگ باشد و از توان آنها بهره بجوید به سود خود کار کرده است. این تعاون و همکاری مبنای تقریباً همه موفقیتهای بزرگ بوده است. درک شما از این حقیقت بزرگ می‌تواند موقعیت مالی شما را مشخص سازد.

درک مرحلهٔ روانی اصل گروه همکار بسیار دشوارتر است. شاید این عبارت شما را در درک موضوع کمک کند. هر دو مغزی که در کنار هم قرار می‌گیرند مغز سومی با نیرویی نامریی و ناملموس ایجاد می‌کنند که می‌تواند با مغز سومی در ارتباط باشد.

اصل همکاری گروهی و یا بهتر بگوییم ویژگی اقتصادی آن، برای نخستین بار ۵۰ سال پیش از سوی اندرو کارنگی با من در میان گذاشته شد.

کشف این اصل انتخاب فعالیت زندگی شغلی من بوده است.

گروه همکاران اندرو کارنگی را حدود ۵۰ نفر تشکیل می‌دادند. کارنگی به کمک آنها برنامه تهیه و تولید فولاد و بازاریابی آن را به مورد اجرا می‌گذاشت. کارنگی معتقد بود که همه قدرت او در نیروی جمع همکارانش خلاصه شده است.

سابقه کاری هرکسی را که در زمینهٔ کسب ثروت موفق بوده است بررسی کنید تا به شما ثابت شود که آنها آگاهانه یا ناآگاهانه از اصل گروه همکاران سود برده‌اند.

برای دستیابی به ثروت اصلی از این مهمتر نیست.

چگونه قدرت ذهن خود را چند برابر کنیم

مغز انسان را می‌توان با یک باطری مقایسه کرد. این یک حقیقت است که مجموعه باطریهای الکتریکی، در مقایسه با یک باطری برق بیشتری تولید می‌کنند. هم چنین مشخص است که هر باطری با توجه به واحدها و ظرفیت خود برق تولید می‌کند.

مغز هم به شکل مشابهی فعالیت می‌کند. بعضی از مغزها در مقایسه با مغزهای دیگران فعالترند. و با کنار هم قرار گرفتن هماهنگ چند مغز انرژی فکری بیشتری در مقایسه با یک مغز ساده تولید می‌شود. درست همانطور که چند باطری بیش از یک باطری نیرو ایجاد می‌کند.

با رعایت این مطلب بی‌درنگ مشخص می‌شود که اصل استفاده از نیروی همکاران بستگی به نیروی مغزی افرادی دارد که در کنار هم قرار می‌گیرند.

اکنون به مطلب دیگری در همین ارتباط می‌رسیم. وقتی گروهی از مغزها با هم در ارتباط باشند و در هماهنگی با یکدیگر کار کنند، نیروی افزایش یافته ناشی از اتحاد آنها در اختیار همهٔ مغزهای تشکیل‌دهنده گروه

قرار می‌گیرد.

همه می‌دانیم که هنری فورد در فقر و نداری شروع کرد. او بی‌سواد بود. این را هم می‌دانیم که آقای فورد همهٔ این کمبودها را در مدت ۱۰ سال رفع کرد. و در مدت ۲۵ سال یکی از ثروتمندترین مردان آمریکا شد. این را هم فراموش نکنید که سرعت رشد و ترقی آقای فورد از زمانی چند برابر شد که او با توماس ادیسون دوست شد و حالا احتمالاً بهتر درک می‌کنید که نفوذ اذهان بر یکدیگر تا چه اندازه مؤثر است. قدمی دیگر بردارید و به این حقیقت توجه کنید که مهمترین موفقیت‌های آقای فورد زمانی شروع شد که او دوستی و همکاری هاروی فایراستون[1]، جان برو[2] و لونز بور بانک را تدارک دید. این سه شخصیت هرکدام مغزی بزرگ و توانمند داشتند. اکنون بیشتر مشخص می‌شود که قدرت با اتحاد مغزها به مراتب بیشتر می‌شود.

اشخاص از طبیعت و عادات و نیروی فکری کسانی که با آنها همکاری و همراهی می‌کنند بهره‌مند می‌گردند. آقای فورد به سبب همفکری و دوستی با ادیسون، بور بانک، بورو و فایراستون به نیروی مغزی خود فراست، تجربه، دانش و نیروهای معنوی را افزود. از آن گذشته او از اصل گروه همکاران با رعایت روشها مندرج در این کتاب استفاده کرد.

شما هم می‌توانید از این اصل استفاده کنید.

قبلاً به مهاتما گاندی اشاره کردیم.

ببینیم که گاندی چگونه این نیروی عظیم را تدارک دید. شاید بتوان همه مطلب را در چند کلمه توضیح داد. او با بسیج ذهن و جسم بیش از ۲۰۰ میلیون انسان و ایجاد هماهنگی در آنها برای رسیدن به هدف مشخص به این مهم رسید.

گاندی اقدامی اعجازگونه کرد زیرا هماهنگ کردن ۲۰۰ میلیون انسان

---

1. Harvey Fireston
2. John Burroughs

بدون جبر و زور برای تحقق هدفی مشخص به راستی که اقدامی اعجازی است. اگر شما این گفته را قبول ندارید سعی کنید که همکاری تنها دو نفر را برای رسیدن به یک هدف مشخص، و در زمان معین، به هم جلب کنید.

هرکس که کاری دارد که مستلزم استفاده از نیروی دیگران است، به خوبی می‌داند که جلب همکاری کارکنان و ایجاد هماهنگی میان آنها در پیش بردن برنامه‌ها تا چه اندازه دشوار است. وقتی دو یا چند نفر کنار هم قرار می‌گیرند تا به برای رسیدن به هدف مشخصی فعالیت کنند خود را در موقعیتی قرار می‌دهند تا از نیروی عظیم یکدیگر بهره‌برداری کنند. این بالاترین نیرویی است که همگان می‌توانند از آن استفاده کنند.

هنگام خواندن کتاب بیندیشید و مراقبه کنید. به زودی با مجموعهٔ اصول پیشنهادی در کتاب آشنا می‌شوید. تا این جا تنها جزییات هریک از فصول را به تنهایی آموخته‌اید.

◄ قدرت احساسات مثبت

پول کم‌رو و وسوسه‌انگیز است. برای بدست آوردن آن باید تلاشی صمیمانه کرد. به این می‌ماند که دختر و پسر به هم دلداه‌ای بخواهند به وصال هم برسند. برای دستیابی به پول باید از ایمان و باور کافی برخوردار باشید. باید باور را با میل و اشتیاق ترکیب کنید باید آن را با مداومت و پایداری در هم بیامیزید. باید برنامه‌ای داشته باشید و آن را به مرحلهٔ اجرا بگذارید.

وقتی درهای پول و ثروت به روی کسی که شایسته آن است گشوده می‌شود، به همان سادگی که آب از تپه‌ها به پایین سرازیر می‌شود، انباشت می‌گردد. نیروی نامرئی عجیبی در کار است که می‌توان آن را با رودخانه مقایسه کرد با این تفاوت که محتوای این رودخانه در دو جهت متفاوت در حرکت است. در یک جهت موفقیت و پول و ثروت جاری است و در

جانب مخالف آن فقر و فلاکت و تنگدستی از شما فاصله می‌گیرد.

هرکس تاکنون ثروت کلانی در زندگی خود انباشت کرده باشد از کار این رودخانه در زندگی خود باخبر است. مسئله فرایند فکری مطرح است. احساسات و اندیشه‌های مثبت همان جانبی است که پول و ثروت را با خود به همراه دارد و احساسات منفی جانب دیگر حرکت را مشخص می‌سازند که همانا فقر و فلاکت است.

اگر شما در جانبی در حرکتید که به فقر و تنگدستی منجر می‌شود، به هوش باشید تا خود را در جانب دیگر رودخانه و در مسیر موفقیت قرار دهید. توجه داشته باشید که شرط لازم موفقیت عمل کردن است. خواندن به تنهایی این کتاب کافی نیست.

فقر و ثروت اغلب با هم جای خود را تغییر می‌دهند. وقتی ثروت جای فقر را می‌گیرد، برنامه‌ای دقیق به اجرا گذاشته می‌شود. برای فقیر شدن نیازی به برنامه نیست، نیازی به کمک دیگران نیست. فقر گستاخ و بی‌ترحم است. ثروت و غنا ترسو و خجالتی است. باید او را جذب نمود.

خوشبختی در انجام دادن است، نه صرفاً به داشتن

فصل ۱۱

کیمیاگری ـ احساس جنسی

گام دهم به سوی ثروت

منظور ما از کیمیاگری تغییر دادن یا انتقال یک عنصر یا یک شکل انرژی به شکلی دیگر است.

احساس جنسی ذهنیت خاصی را ایجاد می‌کند.

این ذهنیت را به دلیل جهل، اغلب با توجه به جنبه فیزیکی آن در نظر می‌گیرند.

احساس جنسی به سه امر مهم نظر دارد که عبارتند از:

۱. بقای نسل

۲. حفظ سلامتی

۳. تبدیل انسان متوسط به انسان نابغه

برای رسیدن به این استحاله کافیست که ذهن را از اندیشه‌های فیزیکی به افکاری با ماهیت دیگر تبدیل کنیم.

میل جنسی قوی‌ترین میل موجود در انسان است. کسی که تحت تأثیر آن قرار می‌گیرد از نیروی تصور و تخیل فراوان برخوردار می‌شود. شجاعت، قدرت اراده، مداومت و خلاقیتی پیدا می‌کند که در سایر اوقات وجود خارجی ندارند. میل جنسی در انسان به اندازه‌ای قدرتمند است که شخص به خاطر آن شهرت و اعتبار خود را به خطر می‌اندازد و حتی جانش را در معرض خطر قرار می‌دهد. وقتی از این میل به درستی استفاده شود تحت تأثیر تصور و تخیل و شجاعت ناشی از آن، ادبیات، هنر و پول و ثروت صورت خارجی پیدا می‌کند.

استحاله و تبدیل نیروی جنسی مطمئناً مستلزم اعمال قدرت اراده است. اما پاداش دریافتی به تلاش آن می‌ارزد. میل ابراز جنسی درونی و طبیعی است. این میل را هرگز نباید فرو نشاند و آن را از بین برد. به جای آن باید راه عبوری به آن داد که در خدمت جسم، ذهن و روحیهٔ انسان قرار گیرد. اگر این اجازه عبور به آن داده نشود، کانال‌های صرفاً فیزیکی پیدا

می‌کند.

می‌توان بر رودخانه سد زد و آب آن را مدتی مهار کرد اما دیر یا زود این آب انباشت شده راه خروجی پیدا می‌کند. همین مطلب در مورد احساس جنسی نیز صدق می‌کند. می‌تواند مدتی آن را فرو نشاند و کنترل کرد اما ماهیت آن به گونه‌ای است که راهی برای خودنما شدن می‌یابد. اگر این میل را به نیرویی اخلاقی تبدیل نکنیم، راه خروجی کمتر ارزشمند پیدا می‌کند.

◄ *رابطه موفقیت با میل جنسی متعالی*

به راستی چه خوشبخت است کسی که می‌تواند از میل جنسی به گونه‌ای خلاق استفاده کند.

بررسیهای علمی به حقایق مهمی دست یافته‌اند که می‌توان به دو مورد آن اشاره کرد:

۱. انسانهای موّفق از طبیعت جنسی متعالی برخوردارند. به عبارت دیگر آنها هنر تبدیل میل جنسی را آموخته‌اند.

۲. مردان موفق در ادبیات، صنعت، هنر و سایر حرفه‌ها تحت تأثیر نفوذ یک زن قرار داشته‌اند.

بررسیهایی که به این نتیجه رسیده‌اند قدمتی دو هزار ساله دارند. در طول تاریخ شاهد آن بوده‌ایم که زنان و مردان بسیار موفق، انگیزه‌های جنسی قوی داشته‌اند.

احساس جنسی نیرویی مقاومت‌ناپذیر است. انسان تحت تأثیر این نیرو به اَبر نیرویی برای اقدام کردن مجهز می‌شود. اگر معنای این عبارت را درک کنید می‌بینید که تبدیل و استحاله جنسی راز توانایی خلاقیت است.

اگر غدد جنسی انسان یا حیوانات را از آنها بگیرید، منبع حرکتی مهمی را از آنها دور می‌کنید. برای روشن‌تر شدن موضوع به رفتار حیوانی که

اخته می‌شود توجه کنید. گرفتن نیروی جنسی از مرد یا حیوان نر تمام نیروی مبارزه و جنگجویی او را تحلیل می‌برد. برداشتن توان جنسی زنان نیز همین مشکل را در آنها ایجاد می‌کند.

◄ ده محرک ذهن

ذهن انسان نسبت به محرک واکنش نشان می‌دهد. به‌کمک این محرک پشتکار، تصور خلاق، میل شدید و غیره در انسان ایجاد می‌شود. محرکهایی که ذهن انسان به سهولت به آن واکنش نشان می‌دهد عبارتند از:

۱. میل ابراز جنسی
۲. عشق
۳. اشتیاق سوزان برای شهرت، قدرت، منابع مالی، پول
۴. موسیقی
۵. دوستی میان دو جنس مخالف یا موافق
۶. ایجاد اتحادیه‌ای از همکاران که با فعالیت همگون برای پیشرفت مادی و معنوی تلاش می‌کند.
۷. رنج بردن متقابل
۸. تلقین به خود
۹. ترس
۱۰. مواد مخدر و الکل

میل ابراز جنسی در رأس همهٔ این محرکها جای دارد، به سادگی روی مغز اثر می‌گذارد و چرخهای اقدام جسمانی را به حرکت در می‌آورد. از این میان ۸ محرک طبیعی و سازنده و دو محرک مخربند. این فهرست را از آنجهت ارائه دادیم که بتوانید به سادگی عوامل تأثیرگذار بر مغز را مطالعه

کنید. با توجه به این بررسی به خوبی مشهود است که احساس جنسی قدرتمندترین محرکهایی است که بر ذهن اثر می‌گذارد.

دربارهٔ اینکه چه کسی نابغه است سخن زیاد گفته‌اند. اما احتمالاً به عنوان یک تعریف مناسب بتوان گفت نابغه کسی است که می‌تواند بر شدت اندیشه خود بیفزاید تا بتواند آزادانه از منابعی از دانش که در ذهن و اندیشه طبیعی وجود ندارد استفاده کند.

در این جا سؤالاتی مطرح می‌شوند و از جمله آنها اینکه چگونه می‌توان با دانشی ارتباط برقرار ساخت که در اندیشه‌های معمولی وجود ندارند؟

سؤالی دومی که ممکن است مطرح شود این است «آیا منبعی از دانش وجود دارد که تنها نوابغ بتوانند از آن استفاده کنند؟ و اگر وجود دارد این منابع کدامند و چگونه می‌توان به آنها رسید».

◄ نبوغ به کمک حس ششم *ایجاد می‌شود*

دربارهٔ واقعیت داشتن حس ششم به اندازهٔ کافی بحث شده است. این حس ششم تجسم خلاق است. تجسم خلاق آن چیزی است که اغلب مردم در تمام مدت عمر خود از آن استفاده نمی‌کنند و اگر بکنند صددرصد تصادفی است. تنها معدودی به عمد و قصد از تجسم خلاق استفاده می‌کنند. کسانی که از این ذهنیت داوطلبانه استفاده می‌کنند و معنای آن را می‌دانند نابغه هستند.

ذهنیت تجسم خلاق اتصال مستقیم میان ذهن محدود انسان و فراست بی‌انتهای الهی است. توجه داشته باشید که کشف اصول جدید و اولیه در قلمرو اختراع به کمک ذهنیت تجسم خلاق صورت می‌گیرد.

وقتی نقطه‌نظرها با مفاهیم به ذهن انسان خطور می‌کنند از یک یا چند منبع زیر حاصل می‌شوند:

۱. فراست بی‌انتها
۲. ذهن نیمه هوشیار که در آن کلیه اطلاعات به دست آمده توسط حواس پنجگانه و مخابره شده به مغز در آن جای دارند.
۳. اندیشه‌های آزاد شده از ذهن دیگران.
۴. ذهن نیمه هوشیار دیگران.

منابع دیگری که بتوان از آن نقطه‌نظرهای الهام‌بخش را دریافت کرد وجود ندارد. وقتی مغز تحت تأثیر یک یا چند محرک ذهنی تحریک می‌شود، می‌تواند شخص را به فراسوی افق افکار عالی ببرد و به او امکان بدهد تا کیفیات و دامنه‌ای از افکار را که در سطوح پایین‌تر قابل درک نیستند ببیند.

وقتی به این فرا سطح اندیشه می‌رسیم، شخص در شرایط کسی قرار می‌گیرد که در هواپیما در دل آسمانهاست و می‌تواند از آن بالا خط افق را ببیند و حال آنکه اگر روی زمین باشد چنین امکانی وجود ندارد. از آن گذشته، وقتی در سطح اندیشه بالاتر قرار می‌گیریم تحت تأثیر عوامل محدودکننده‌ای مانند دستیابی به نیازهای اولیه، غذا، لباس و مسکن قرار نمی‌گیریم. کسی که در چنین موقعیتی قرار می‌گیرد حالت کسی را دارد که از درون هواپیما، دره‌ها، تپه‌ها و سایر محدودیتهای فیزیکی مانع از دیدن او نمی‌شود. ذهن خلاق در این هواپیمای اندیشه آزادانه عمل می‌کند. به عبارت دیگر راه را برای فعالیت حس ششم هموار می‌سازد. نقطه‌نظرهایی را در می‌یابد که در سایر شرایط امکان دسترسی به آنها فراهم نیست. حسی ششم آن ذهنیتی است که تفاوت میان نابغه و شخص عادی را مشخص می‌سازد.

◄ توسعهٔ ذهن خلاق

ذهن خلاق نسبت به آنچه از خارج از ذهن نیمه هوشیار شخص

سرچشمه می‌گیرد گوش به زنگ‌تر و حساس‌تر می‌شود. می‌توان این قدرت ذهنی را با تمرین و با استفاده از آن رشد و پرورش داد.

آنچه به نام وجدان شخصی شناخته می‌شود صرفاً براساس حس ششم کار می‌کند.

هنرمندان، نویسندگان، موسیقی‌دانها و شعرای نامی از آن جهت بزرگ می‌شوند زیرا می‌توانند از ذهن و تصور خلاق خود استفاده کنند و این نکته را کسانی که از قوهٔ تصور بالا برخوردارند به خوبی درک می‌کنند.

◄ چگونه مخترعی به بهترین نقطه‌نظرهای خود دست یافت

دکتر المر گیتز، ساکن شهر شوی چیس تاکنون ۲۰۰ اختراع مفید کرده که عامل آن استفاده از ذهن خلاق بوده است. روش او برای همه کسانی که به نبوغ اهمیت می‌دهند جالب توجه است. دکتر گیتز بدون تردید یکی از بزرگترین دانشمندان روی زمین بود که از شهرت چندان زیادی برخوردار نشد.

او در آزمایشگاه خود اتاقی داشت که به آن اتاق ارتباط شخصی می‌گفت. این اتاق ضد صدا بود و طوری آرایش یافته بود که دکتر گیتز از پشت میز کارش می‌توانست همهٔ چراغهای آن را خاموش کند. در این اتاق میز کوچکی گذاشته بودند که دکتر گیتز روی آن صفحات کاغذی را حفظ می‌کرد. جلو میز روی دیوار یک تکمه فشار برقی وجود داشت که نور را کنترل می‌کرد. وقتی دکتر گیتز می‌خواست به کمک ذهن خلاق خود از نیروهایی که در اختیار داشت استفاده کند به درون اتاق خود می‌رفت، پشت میزش می‌نشست، چراغها را خاموش می‌کرد و به عوامل شناخته شده اختراعی که روی آن کار می‌کرد می‌اندیشید. در این حالت آنقدر باقی می‌ماند تا نقطه‌نظری را که انتظار داشت می‌یافت.

گاه این نقطه‌نظرها به قدری سریع به ذهن او می‌رسیدند که مجبور

می‌شد به مدت سه ساعت آنها را یادداشت کند. وقتی جریان اندیشه متوقف می‌شد و او یادداشتهای خود را مطالعه می‌کرد می‌دید به اصولی دست یافته که در دنیای علمی آن زمان وجود خارجی نداشت. از آن گذشته پاسخ به مسئله‌اش به گونه‌ای جالب در نوشته‌هایش به چشم می‌خورد.

دکتر گیتز زندگی خود را در انتظار شنیدن نقطه‌نظرها می‌گذراند. او برای اشخاص و شرکتها کار می‌کرد. برخی از بزرگترین شرکتهای آمریکا به او پولهای کلان می‌دادند تا در انتظار نقطه‌نظرهای مورد علاقه‌اش به فکر فرو رود.

ذهن استدلالی اغلب خطا می‌کند زیرا اغلب تحت تأثیر تجربه‌های انباشت شده شخصی است. باید توجه داشت که لزوماً همه دانشی که شخص به کمک تجربه انباشت می‌کند صحیح نیستند. نقطه‌نظرهای دریافتی از طریق ذهن خلاق به مراتب قابل اعتمادترند زیرا در مقایسه با ذهن استدلالی از منابع مطمئن‌تری استخراج می‌شوند.

◄ *شما هم می‌توانید از روشهای نوابغ استفاده کنید*

تفاوت اصلی میان نوابغ و مخترعین اغلب در این است که نابغه به کمک ذهن خلاق خود کار می‌کند و حال آنکه دیگران اطلاعی از این ذهنیت ندارند. مخترع علمی هم از تصور نقطه‌نظرهای شناخته شده یا اصول انباشت شده به‌کمک تجربه شروع می‌کند. اگر او به این نتیجه برسد که این دانش انباشت شده برای تکمیل اختراعش کافی نیست، آنگاه به سراغ دانش موجود در ذهن خود می‌رود.

اشخاص هرکدام به روشی تن به این کار می‌دهند. روش دکتر گیتز به قرار زیر است:

۱. او ذهن خود را طوری تحریک می‌کند که بتواند در سطح بالاتر از

متوسط فعال شود. از یک یا چند مورد از محرکهای ذهنی یا از سایر محرکها به انتخاب خود استفاده می‌کند.

۲. او به عوامل شناخته شده از اختراعش توجه می‌کند و در ذهن خود تصویر کاملی از عوامل ناشناخته از اختراعش خلق می‌نماید.

گاه نتایج بسیار معلوم و مشخص‌اند. در مواردی ممکن است نتیجه منفی باشد همه چیز بستگی به رشد یا توسعه حس ششم دارد.

آقای ادیسون بیش از ده هزار ترکیب از نقطه‌نظرهای خود را قبل از آنکه از ذهن خلاقش استفاده کند آزمایش کرد و جوابی گرفت که نتیجه آن تولید لامپ‌های روشنایی بود. برای اختراع فنوگراف هم از روش مشابهی استفاده نمود. به دلایل مشخص می‌توان گفت که ذهن خلاق وجود دارد. نمونه و شاهد آن کسانی هستند که بدون کمترین آموزش رسمی توانسته‌اند در زمینه‌های رهبری به پیشرفتهای بزرگی نایل آیند. ابراهام لینکلن نمونه بزرگی از رهبری است که توانست به کمک ذهن خلاق خود به عظمت و بزرگی برسد.

نیروی عظیم جنسی

صفحات تاریخ انباشته از ماجرای رهبران بزرگی است که پیشرفتهای آنها را می‌توان به نفوذ زنانی نسبت داد که ذهن خلاق آنها را به کمک تحریک‌انگیزه جنسی فعال کردند. ناپلئون بناپارت از جمله این اشخاص بود. وقتی تحت تأثیر نخستین همسر خود یعنی ژوزفین قرار داشت غیرقابل مقاومت و آسیب‌ناپذیر بود.

وقتی ژوزفین از زندگی ناپلئون بیرون رفت، راه سقوط ناپلئون هموار شد. دیری نگذشت که شکست سن‌هلن را تحمل کرد. در تاریخ آمریکا بسیاری از نامداران و سرشناسان را می‌شناسیم که موفقیت خود را مدیون زنان خود هستند. اما وقتی همسر خود را کنار گذاشتند و به سراغ زنان

دیگر رفتند، راه سقوط در پیش گرفتند. ناپلئون تنها مردی نبود که فهمید نفوذ جنسی اگر از منبعی درست و به جا باشد قدرتمندتر از نیروی ناشی از استدلال کلامی است.

◄ ذهن انسان نسبت به محرک واکنش نشان می‌دهد

از جمله مهمترین و مؤثرترین محرکها، انگیزه جنسی است. وقتی این دو انگیزه مهار و تبدیل می‌شود می‌تواند شخص را به مقامی رفیع برساند و نگرانی و ناراحتی را از او بزداید.

برای آنکه خاطره شما را تازه کرده باشم، بیوگرافی تنی چند از موفقهای برجسته را برایتان شرح می‌دهم. جملگی آنها زندگی جنسی مؤثری داشته‌اند. از جمله این اشخاص می‌توانیم بر جرج واشنگتن، ناپلئون بناپارت، ویلیام شکسپیر، ابراهام لینکلن، والدو امرسون، رابرت برنز، توماس جفرسون، البرت کوبارت، البرت گری، وود رابینسون، جان پاترسون و اندرو جکسون اشاره کرد.

اطلاع شما از شرح زندگی اشخاص موفق می‌تواند بر تعداد این فهرست بیفزاید. اگر می‌توانید کسی را بیابید که در طول تاریخ توانسته باشد بدون داشتن انگیزه جنسی به موفقیتهای بزرگ دست یافته باشد.

اگر به بیوگرافی کسانی که هم اکنون در قید حیات نیستند علاقمند نیستید به سرگذشت زندگی کسانی توجه کنید که می‌دانید بسیار موفق بوده‌اند. ببینید که زندگی جنسی این اشخاص موفق یا ناموفق بوده است.

نیروی جنسی انرژی خلاق همهٔ نوابغ است.

البته هرگز منظور ما این نیست که بگوییم همه کسانی که زندگی جنسی موفق داشته‌اند در شمار نوابغ قرار دارند. انسان زمانی به مرحلهٔ نبوغ می‌رسد که بتواند ذهن خود را به کمک نیروهای موجود خود و به کمک ذهنی خلاق مورد استفاده قرار دهد. در این میان از جمله محرکهای مهم

نیروی جنسی است. اما دانستن این نیرو به تنهایی برای نابغه شدن کافی نیست. این نیرو را باید از میل و انگیزه به مسایل امیال و اعمال هدایت کرد.

◄ چرا اشخاص به ندرت قبل از چهل سالگی موفق می‌شوند

من با تحلیل و بررسی بیش از ۲۵۰۰۰ نفر دریافتم به ندرت اشخاص قبل از ۴۰ سالگی موفق می‌شوند. بسیاری از آنها بعداز ۵۰ سالگی به این مهم می‌رسند، این موضوع به قدری برای من جالب بود که تصمیم گرفتم دربارهٔ علل آن بررسی دقیق کنم.

دریافتم علت اینکه اغلب اشخاص موفق قبل از ۴۰ یا ۵۰ سالگی به این مهم نرسیده‌اند این است که اغلب قبل از این سن و سال متوجه نمی‌شوند که نیروی جنسی می‌تواند در شکل و شمایلی غیرفیزیکی متجلی گردد.

اغلب مردان به این توجه ندارند که میل جنسی امکانات دیگری نیز در خود دارد که به مراتب از ابراز جنسی بیشتر است. اغلب اشخاصی زمانی به این مهم می‌رسند که سالهای عمر خود را درست در زمانی که نیروی جنسی بسیار قوی است (۴۰ تا ۵۰ سالگی) از دست داده‌اند. بسیاری از این اشخاص در موقعیتی بوده‌اند که می‌توانستند آن را سودمندتر در کانال‌های مناسبتری هدایت کنند.

میل ابراز جنسی تا حدود زیاد قوی‌ترین هیجانات انسانی است و به همین دلیل وقتی به درستی آن را به عمل تبدیل کنیم و آن را صرفاً به صورت فیزیکی بروز ندهیم می‌توانیم برای رسیدن به موفقیتهای سطح بالا از آن استفاده کنیم.

بزرگترین محرک ذهن

تاریخ پر از نام کسانی است که به کمک محرکهای مصنوعی از نوع الکل و مواد مخدر به موفقیتهای بزرگ رسیده‌اند. ادگار آلن پو تحت تأثیر الکل راون را نوشت. او رویاهایی را در خواب دید که قبلاً جرأت در خواب دیدن آنها را نداشت. جیمز ویت کامب ریلی[1] بهترین آثار خود را تحت تأثیر الکل به رشتهٔ تحریر درآورد. رابرت برنز هم بهترین آثار خود را تحت تأثیر الکل نوشت.

اما بدانید که بسیاری از این اشخاص، اسباب نابودی خود را فراهم ساختند. طبیعت برای انسان امکاناتی فراهم دیده که از آن به سود خود استفاده کند. می‌تواند از آن به افکار نادری دست یابد که کسی از آن اطلاع نداشته است. تاکنون جایگزینی برای محرکهای طبیعی درست نشده است.

روانشناسان می‌دانند که رابطه بسیار نزدیکی میان امیال جنسی و تمایلات روانی وجود دارد. دنیا و سرنوشت تمدن به وسیله احساسات و هیجانات انسانی شکل می‌گیرد. اشخاص در اعمال خود بیش از آنکه تحت تأثیر استدلال باشند تحت تأثیر احساسات خویش هستند. ذهن خلاق صرفاً براساس احساسات و هیجانات عمل می‌کند، نه براساس استدلال سرد و بی‌روح. قدرتمندترین احساسات و هیجانات انسان مربوط به نیروی جنسی است. البته محرکهای ذهنی دیگری نیز وجود دارد که تاکنون به برخی از آنها اشاره کرده‌ایم. اما هیچکدام آنها و حتی مجموعهٔ آنها به اتفاق نمی‌توانند به اندازه نیروی جنسی باشند.

یک محرک جنسی نفوذی است که می‌تواند موقتاً یا برای همیشه مدت اندیشه را افزایش دهد. ۱۰ محرک عمده‌ای که در این جا توصیف شده‌اند نمونه‌هایی هستند که اغلب به آن اشاره می‌شود. به کمک این منابع

می‌توان به فراست بی‌انتها دست یافت، می‌توان به مخزن ذهن نیمه هوشیار خود، یا دیگران دست یافت.

◄ مخزن جذابیت شخصی

معلمی که تاکنون رفتار سی هزار فروشنده را تحت تأثیر خود قرار داده به این نتیجه رسیده کسانی که از نیروی جنسی قوی برخوردارند، در زمینه فروش بسیار موفق می‌شوند. عامل شخصیتی که به نام مغناطیس شخصی نامیده می‌شود چیزی بیشتر یا کمتر از نیروی جنسی نیست. اشخاص با انگیزه قوی جنسی همیشه نیروی جاذبه بسیار زیادی دارند. این نیروی حیاتی را می‌توان در رابطه میان اشخاص به گونه‌ای مؤثر مورد استفاده قرار داد. می‌توان آن را به کمک عوامل زیر به دیگران انتقال داد.

۱. **دست دادن.** تماس دستها با یکدیگر وجود این مغناطیس یا فقدان آن را ثابت می‌کند.

۲. **لحن صدا.** نیروی جنسی در لحن صدا و طرز آن منعکس می‌شود.

۳. **حالت بدن.** کسانی که تحت تأثیر نیروی جنسی قوی هستند به سهولت و چابکی حرکت می‌کنند.

۴. **ارتعاشات اندیشه.** کسانی که نیروی جنسی قوی دارند، احساس جنسی را با اندیشه‌های خود ادغام می‌کنند. می‌توانند این کار را به اراده خود انجام دهند، به طوری که روی کسانی که در اطراف آنها هستند تأثیر بگذارند.

۵. **حالت ظاهر.** اشخاصی که نیروی جنسی قوی دارند به وضع ظاهر خود توجه دارند. معمولاً لباسی انتخاب می‌کنند که مناسب شخصیت، جسم، رنگ پوست و غیره آنها باشد.

مدیران استخدام هنگام استخدام فروشندگان به جاذبه شخصی به عنوان یکی از صفات بارز فروشندگان نگاه می‌کنند. کسانی که فاقد نیروی جنسی هستند هرگز نمی‌توانند دیگران را به قدر لازم دلگرم کنند. یا آنها را تحت تأثیر قرار دهند. اشتیاق و دلگرمی یکی از بارزترین نیازهای فروشندگی است.

سخنرانان، موعظه‌گران، وکلا یا فروشندگانی که از نیروی جنسی خوبی برخوردار نیستند نمی‌توانند روی دیگران تأثیر مطلوب بگذارند. در واقع این نیرو از جمله تواناییهای اولیه اشخاص محسوب می‌شود. اشخاص مجهز به این نیرو می‌توانند به سادگی آن را در خدمت فروش بگیرند و همانطور که می‌بینید در واقع نیروی جنسی را به عملی دیگر تبدیل می‌کنند.

فروشنده‌ای که می‌داند چگونه ذهن خود را در راستای رسیدن به هدف به خدمت گیرد هنر تبدیل نیروی جنسی را آموخته است. اغلب اشخاصی که به این مهم نایل می‌آیند، بی‌آنکه بدانند و متوجه باشند و بی‌آنکه بدانند چگونه این کار را انجام می‌دهند تن به این کار می‌دهند.

تبدیل نیروی جنسی مستلزم قدرت اراده است. اما کسانی که ظاهراً احساس می‌کنند از این نیرو به اندازه کافی برخوردار نیستند می‌توانند آن را به تدریج به دست آورند. توجه داشته باشید که زحمت تلاش برای رسیدن به این مهم به مراتب به فایده‌اش می‌ارزد.

◄ باورهای اشتباه درباره نقش مخرب نیروی جنسی بر شخصیت

به نظر می‌رسد که بسیاری از اشخاص در زمینهٔ موضوعات جنسی از علم و اطلاع کافی برخوردار نیستند؛ نیروی جنسی را آنطور که هست درک نکرده‌اند و از آن برداشتهای به کلی اشتباه دارند.

حتی در روزگار پیشرفته ما میلیونها نفر از عقده‌های حقارتی رنج

می‌برند که آن را به دلیل این باور اشتباه که داشتن طبیعت جنسی بسیار قوی چیز بد و نفرین شده‌ای است نصیب برده‌اند. البته امتیاز قایل شدن برای داشتن طبیعت جنسی قوی هرگز به مفهوم تشویق بی‌بندوباری نیست. هرگز مجوزی برای خطاکردنهای جنسی نیست. احساس جنسی زمانی یک فضیلت است که در مسیر درست هدایت شود. ممکن است از این نیرو به اشتباه استفاده شود و اغلب هم این اتفاق می‌افتد، به طوری که به جای تنعم و غنا نتیجه معکوس می‌دهد.

برای من بسیار جالب بود وقتی دریافتم که تقریباً هر رهبر بزرگ موفقیتش ملهم از یک زن بوده است. در بسیاری از موارد، این زنی که صحبت از اوست زنی از خودگذشته بود که دیگران یا او را به کلی نمی‌شناختند یا آشنایی چندانی با او نداشتند. در مواردی نادر نیز پای زن دیگری در کار بوده است.

هر انسان با هوش و با ذکاوتی می‌داند که تحریک بیش از اندازه ناشی از مصرف مشروبات الکلی و استعمال مواد مخدر، شکل مخربی از بی‌اعتدالی و زیاده‌روی کردن است. اما لزوماً همه این را نمی‌دانند که افراط در فعالیتهای جنسی به اندازه مصرف و استعمال مواد مخدر مخرب است.

کسی که در امور جنسی افراط می‌کند با کسی که مشاعرش را از دست داده تفاوتی ندارد. در واقع هردو قدرت استدلال و اراده خود را از دست داده‌اند.

به روشنی مشخص است که جهل نسبت به موضوع جنسی شخص جاهل را به شدت جریمه می‌کند و عذاب می‌دهد و او را از امتیازات این نعمت محروم می‌سازد.

جهل گسترده در زمینه‌های جنسی ناشی از این حقیقت است که دربارهٔ این موضوع به اندازه کافی حرف زده نشده است و اطلاعات به قدر کافی موثق در اختیار اشخاص قرار نگرفته است.

سالهای پرثمر بعداز چهل سالگی

به ندرت اتفاق می‌افتد که کسی قبل از چهل سالگی کاری خلاق صورت دهد. اغلب اشخاص در فاصله ۴۰ و ۶۰ سالگی به این مهم می‌رسند. این را به استناد بررسی دقیقی که روی هزاران زن و مرد انجام داده‌ام می‌گوییم. این مطلب باید برای همه کسانی که قبل از چهل سالگی به موفقیت مورد نظر خود نمی‌رسند و به ویژه برای کسانی که از فرا رسیدن سنین کهولت نگران هستند تشویق‌کننده باشد. تا جایی که می‌دانم مفیدترین سالهای عمر انسان فاصله سالهای ۴۰ و ۵۰ سالگی اوست. باید بدون ترس و نگرانی این دوران از زندگی را پشت سر گذاشت.

اگر برای این مطلب که می‌گویم اشخاص قبل از چهل سالگی نمی‌توانند به پیروزیهای چشمگیر برسند دلیل و مدرک می‌خواهید، زندگی موفق‌ترین مردان روزگار را مطالعه کنید تا همه چیز به شما ثابت شود. هنری فورد قبل از ۴۰ سالگی موفق نشد. اندرو کارنگی بعداز ۴۰ سالگی شاهد موفقیت را در آغوش کشید. جیمز هیل[1] در ۴۰ سالگی هنوز به کار ساده خود سرگرم بود. شرح سرگذشت صنعتگران موفق انباشته از تجربیاتی است که نشان می‌دهد کارسازترین سالهای عمر انسان در فاصله سنی ۴۰ و ۶۰ سالگی اوست.

انسان در فاصله سنی ۳۰ و ۴۰ سالگی هنر تبدیل نیروی جنسی را می‌آموزد. این کشف او کاملاً تصادفی است و اغلب اوقات کسی که به این مهم نایل می‌شود اطلاعی از آن ندارد. ممکن است به این نتیجه برسد که نیروی موفقیت او در فاصله سنی ۳۵ تا ۴۰ سالگی افزایش یافته است اما در اغلب موارد با علت و سبب این تغییر آشنا نیست.

مخزن قدرت احساسی خود را کنترل کنید

نیروی جنسی به تنهایی انگیزه‌ای قدرتمند برای عمل است اما این نیرو به تندباد شباهت دارد و به عبارت دیگر اغلب قابل کنترل نیست. احساس عشق و احساس جنسی درهم می‌آمیزند و تعادلی ایجاد می‌کنند. کیست که قبل از ۴۰ سالگی اینها را لمس نکرده باشد.

مردی که می‌تواند زنی را راضی کند در شرایطی است که به موفقیتهای بزرگ برسد. اما این امکان وجود دارد که اعمالش سازمان نیافته، مخدوش و مخرب باشد. وقتی تنها تحت تأثیر انگیزه جنسی برای راضی کردن زنی تشویق می‌شود ممکن است دست به قمار، تقلب و حتی قتل بزنند. اما وقتی احساس عشق با هیجان جنسی درهم می‌آمیزد، شخص اعمال خود را به گونه‌ای پاک، متعادل و مستدل هدایت می‌کند.

عشق، تخیل و نیروی جنسی جملگی احساساتی هستند که می‌توانند انسان را به بالاترین موفقیتها سوق دهند. عشق احساسی است که مانند درپوش ایمنی عمل می‌کند و تعادل را تضمین می‌نماید. وقتی این سه احساس درهم می‌آمیزند از انسان نابغه خلق می‌کنند.

احساس و هیجان حالتی از ذهن است. طبیعت به انسان چنان ذهنیتی داده که می‌تواند مانند اصول شیمی در ماده عمل کند. همه این را می‌دانیم که یک شیمی‌دان به کمک مواد می‌تواند با ترکیب چند عنصر، سمی هالک بسازد و حال آنکه ممکن است هریک از این عناصر به تنهایی خطرناک نباشند. احساسات هم ممکن است به همین طریق طوری ترکیب شوند که تولید سم کنند. احساس جنسی و حسادت وقتی درهم می‌آمیزند می‌توانند از انسان جانوری وحشی بسازند.

حضور یک یا چند احساس مخرب در ذهن انسان تولید سمی می‌کند که می‌تواند، احساس عدالت و انصاف را در او از بین ببرد.

راه رسیدن به نبوغ شامل توسعه، کنترل و استفاده از نیروی جنسی

عشق و عاشقی است. به طور ساده می‌توان این فرایند را به شکل زیر توضیح داد:

حضور این احساسات را در قالب مثبت خود در ذهن تشویق کنید. سعی کنید احساسات مخرب را از ذهن بزدایید. ذهن ساخته وپرداخته عادت است. ذهن با توجه به افکاری که به آن راه می‌یابد شکل می‌گیرد. به کمک نیروی ذهنی قدرت اراده، می‌توان دربارهٔ حضور داشتن یا نداشتن احساس تصمیم‌گیری نمود. کنترل ذهن به کمک نیروی اراده هرگز دشوار نیست. کنترل در اثر مداومت و عادت ایجاد می‌شود. سر کنترل در درک فرایند تحویل و تحول قرار دارد. احساس منفی در ذهن شخص، می‌تواند به یک احساس سازنده مثبت تبدیل گردد.

راه رسیدن به نبوغ تلاش ارادی است. ممکن است کسی تحت تأثیر نیروی جنسی به موفقیت‌های مالی بزرگی دست یابد اما تاریخ انباشته از نشانه‌هایی است که نشان می‌دهد اشخاصی با این کیفیت اغلب نمی‌توانند از این موقعیت پاسداری کنند و از آن لذت ببرند. بی‌توجهی به این حقیقت هزاران نفر را از امتیاز خوشبختی حتی در شرایط ثروت و تنعم محروم کرده است.

◄ *عاشق واقعی هرگز بازنده نمی‌شود*

خاطرات عشقی هرگز فراموش نمی‌شوند و مدتها پس از از بین رفتن محرک اولیه آن پابرجا باقی می‌مانند و روی شخص تأثیر می‌گذارند. این هرگز مطلب جدیدی نیست. هرکس تحت تأثیر عشق واقعی متحول شده باشد این را می‌داند که بر ذهن انسان اثری پردوام باقی می‌گذارد. اثر عشق پایا و پردوام است، زیرا عشق طبیعتی معنوی و روحانی دارد. کسی که نمی‌تواند تحت تأثیر عشق به مقام رفیع برسد عاجز و درمانده است؛ مرده است، در حالی که به ظاهر زنده به نظر می‌رسد.

به روزگار گذشته خود نگاه کنید. دیروزهای خود را در نظر بگیرید. به زمانی بیندیشید که در عشق بودید، لحظات خوش آن زمان را در نظر مجسم کنید. با این کار ناراحتیها و نگرانیهای خود را تخفیف می‌دهید. می‌توانید از حقایق ناخوشایند زندگی فاصله بگیرید و شاید ذهن شما با این بازگشت موقت به گذشته شما را در رویا و برنامه‌ای قرار دهد که تمام زندگی مادی شما را دگرگون سازد.

اگر خود را به این دلیل که عاشق بوده‌اید و به جایی نرسیده‌اید انسانی نگون‌بخت در نظر بگیرید، سخت در اشتباهید. بدانید که عاشق واقعی هرگز در شمار بازندگان قرار نمی‌گیرد. عشق به سراغ اشخاص می‌آید، مدتها با آنها می‌ماند و بدون اطلاع قبلی می‌رود. آن را تا روزی که وجود دارد مغتنم بشمارید، اما نگران رفتن آن نباشید. این نگرانی هرگز آن را به سوی شما باز نمی‌گرداند.

این را هم نپذیرید که عشق تنها یکبار به سراغ اشخاص می‌آید. عشق می‌تواند رفت‌وآمد کند. اما هیچ دو عشقی به یک اندازه روی شخص اثر نمی‌گذارد. اغلب اوقات یک عشق بیش از سایر عشقها روی شخص اثر می‌گذارد. اما همه تجربه‌های عشقی سودمند هستند، مگر برای کسانی که به خاطر رفتن آن دامن محنت در بغل می‌گیرند و بدبین می‌شوند.

یأس و نومیدی در زمینه عشق بی‌مفهوم است به خصوص اگر بتوانیم تفاوت میان احساس عشق و سکس را تمیز دهیم. تفاوت اصلی بر این است که عشق موضوعی معنوی است و حال آنکه احساس جنسی زیستی و بیولوژیکی است. هیچ تجربه‌ای که بر قلب انسان اثر معنوی بگذارد مضر نیست مگر آنکه با جهل و حسادت همراه باشد.

بدون تردید عشق بزرگترین تجربه زندگی است که انسان را با فراست بی‌انتها پیوند می‌دهد. وقتی عشق با احساس جنسی درهم می‌آمیزد خلاق می‌شود. احساس عشق و میل جنسی و احساس تخیل مثلثی هستند که در به موفقیت رساندن اشخاص نقش بزرگ ایفا می‌کنند.

عشق احساسی است با سایه‌ها و جوانب متفاوت، اما شدیدترین و سوزان‌ترین نوع عشق تجربه‌ای است که احساس عشق و نیروی جنسی را درهم می‌آمیزد. البته توجه داشته باشید که عشق به تنهایی نمی‌تواند خوشبختی را به زندگی یک زوج به ارمغان آورد. نیروی جنسی هم به تنهایی نمی‌تواند به چنین مهمی دست یابد اما وقتی این دو درهم می‌آمیزند احساسی ایجاد می‌شود که احساسی از معنویت در اشخاص تولید می‌کند.

وقتی احساس تخیل به احساس عشق و نیروی جنسی اضافه می‌شود موانع میان ذهن محدود به انسان و فراست بی‌انتها از بین می‌رود. این جاست که نابغه صورت خارجی پیدا می‌کند.

باید توجه داشت که همسر یک مرد می‌تواند او را به به بالندگی و یا به شکست و ناکامی سوق دهد. این نکته مهمی است که باید در تمام زندگی زناشویی به آن توجه شود. بی‌اطلاعی جنسی می‌تواند سبب ساز بسیاری از مشکلات گردد. وقتی عشق با درک احساس جنسی همراه می‌شود، ناهماهنگی‌ها از بین می‌روند.

از دیرباز گفته‌اند که همسر یک مرد می‌تواند او را به موفقیت یا به شکست و ناکامی سوق دهد. اما دلیل آن اغلب بیان نمی‌شود. همه چیز بستگی به درک یا عدم درک همسر از احساس عشق، سکس و تخیل دارد. اگر زنی شرایطی فراهم سازد که همسرش دل از او بکند و به زنان دیگر علاقمند شود، علتش اغلب بی‌تفاوتی او نسبت به عشق، میل جنسی و تخیل است.

البته پیش فرض همه اینها این است که عشق واقعی میان مرد و همسرش وجود داشته باشد. این مطلب به همین شکل در مورد رابطه او با همسرش صادق است.

بی‌فایده بودن ثروت بدون همسر

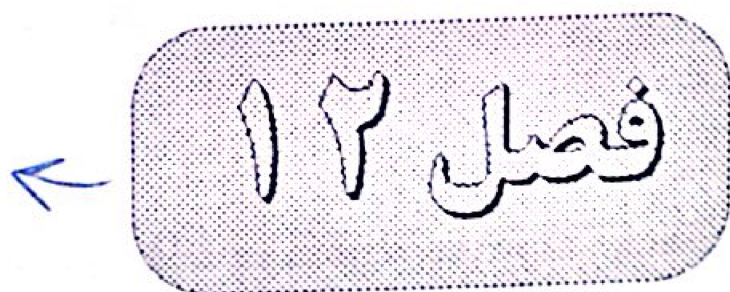
بزرگترین نیروی انگیزه‌بخش برای مردان میل آنها به راضی کردن زنان است. در دوران پیش از تمدن و ماقبل تاریخ علت آنکه مرد شکارچی جانش را به خطر می‌انداخت این بود که در نظر زن مورد علاقه‌اش بزرگ و عظیم بنماید. طبیعت مردها از آن زمان تا به حال تغییری نکرده است. شکارچی امروزه پوست حیوانات شکارکرده را به منزل نمی‌آورد. اما میل خود را در گرایش به زنان با پوشیدن لباسهای خوب، داشتن اتومبیل و ثروت ابراز می‌دارد. مرد روزگار ما به اندازه مردان روزگار قبل از تمدن میل راضی کردن زنان را دارد. تنها چیزی که تغییر کرده طرز راضی کردن آنهاست. مردانی که در زمینه‌های مالی به موفقیتهای بزرگ می‌رسند می‌خواهند از این میل خود برای راضی کردن زنان استفاده کنند. زن را از زندگی مرد بیرون ببرند تا ثروت اهمیت خود را برای اغلب آنها از دست بدهد. این میل شدید و ذاتی مردان به راضی کردن زنان است که سبب می‌شود زن بتواند مردی را به اوج برساند یا او را درهم خورد کند.

زنی که طبیعت مرد را می‌شناسد و سعی می‌کند که نیاز او را برآورده سازد ترس از رقابت سایر زنان ندارد. مردها در برخورد با همجنسان خود ممکن است در حد غول به نظر برسند اما همین مردان به راحتی تسلیم زنان می‌شوند.

اغلب مردها به این سادگی نمی‌پذیرند که تحت نفوذ زنان مورد علاقه خود قرار گیرند زیرا طبیعت مرد حکم می‌کند که خود را موجودی قوی‌تر ببیند. از آن گذشته زن باهوش و بافراست این ویژگی مردانه را رعایت می‌کند و درگیر آن نمی‌شود.

بعضی از مردها می‌دانند که تحت تأثیر زنان قرار دارند (همسر، معشوقه، مادر، یا خواهر) اما در برابر این نفوذ آنها اقدامی صورت نمی‌دهند زیرا مردها هم به قدر کافی باهوش و بافراست هستند که بدانند

هیچ مردی بدون نفوذ یک زن متناسب به شادی و خوشبختی نمی‌رسد. مردی که این واقعیت مهم را در نظر نمی‌گیرد، خود را از آنچه به مردان موفق اجازه موفقیت داده است محروم می‌سازد.



ذهن نیمه هوشیار

گام دهم به سوی ثروت

ذهن نیمه هوشیار شامل آن فراستی است که در آن هر انگیزه فکری که به کمک حواس پنج‌گانه به ذهن هوشیار می‌رسد طبقه‌بندی و ضبط می‌شود. از ذهن نیمه هوشیار است که افکار را می‌توان به یاد آورد درست به همان شکل که می‌توان با بیرون کشیدن نامه‌ها از پرونده‌ها به متون آنها توجه نمود.

ذهن نیمه هوشیار افکار یا احساسات را بدون توجه به ماهیت آنها در خود نگهمیدارد. می‌توانید داوطلبانه در ذهن نیمه هوشیار خود، برنامهٔ اندیشه و یا هدفی را که می‌خواهید آن را به معادل فیزیکی یا پولی آن تبدیل کنید بسپارید.

این مطلب را با توجه به آنچه در فصل میل و اشتیاق گفتیم در نظر بگیرید. می‌توانید از شش مرحله‌ای که در آنجا به طور اختصار مطرح کردیم استفاده کنید. شش مرحلهٔ خلاصه شده در این فصل را رعایت کنید و دستورالعمل‌های رعایت شده در مورد اجرای برنامه‌ها را در نظر بگیرید. با این کار اهمیت انتقال اندیشه را درک می‌کنید.

ذهن نیمه هوشیار انسان شب و روز فعال است. ذهن نیمه هوشیار با استفاده از فراست بی‌انتها می‌تواند امیال شخصی را به معادل فیزیکی آن تبدیل کند.

امکان کنترل صددرصد ذهن نیمه هوشیار وجود ندارد اما می‌توانید به راحتی برنامه، میل و هدف خود را به آن منتقل کنید. بار دیگر به شما توصیه می‌کنیم دستورالعمل‌های مربوط به استفاده از ذهن نیمه هوشیار را به شکلی که در فصل مربوط به تلقین به خود توضیح دادیم استفاده کنید.

به دلایل و شواهد مختلف می‌توان گفت که ذهن نیمه هوشیار میان ذهن محدود انسان و فراست بی‌انتها ارتباط برقرار می‌سازد. این رابطه‌ای است که به کمک آن می‌توان از فراست بی‌انتها به سود خود استفاده کرد.

چگونه می‌توان از ذهن نیمه هوشیار برای تلاش خلاق استفاده نمود؟ اطلاعات انسان در زمینهٔ ذهن نیمه هوشیار بسیار محدود است. وقتی ذهن نیمه هوشیار را قبول می‌کنید و می‌پذیرید که می‌تواند امیال شما را به معادل‌های فیزیکی و مالی تبدیل کند، اهمیت کامل راهنماییهای ارائه شده در فصل مربوط به میل و اشتیاق را درک می‌کنید و در می‌یابید که چرا به شما اصرار کرده‌ایم که امیال خود را به روشنی بیان کنید و آنها را جایی بنویسید در عین حال به ضرورت مداومت در اجرای این برنامه‌ها پی می‌برید.

۱۳ اصلی که قبلاً دربارهٔ آن بحث کردیم محرکهایی هستند که می‌توانید به کمک آن روی ذهن نیمه هوشیار خود تأثیر بگذارید. اگر در نخستین اقدام خود به این مهم موفق نشوید ناراحت نشوید. بدانید که ذهن نیمه هوشیار می‌تواند خودبه خود و تنها به کمک عادت، تحت تأثیر راهنمایی‌هایی که در فصل ایمان از آن حرف زدیم هدایت شود. شما هنوز فرصت آن راکه به ایمان و باور احاطه پیدا کنید نداشته‌اید. صبر و شکیبایی را از دست ندهید؛ مداومت و پشتکار را فراموش نکنید.

بسیاری از عبارات مندرج در فصلهای مربوطه به ایمان و تلقین به خود در این جا تکرار می‌شود تا ذهن نیمه هوشیار شما بتواند از آن استفاده کند. به خاطر داشته باشید که ذهن نیمه هوشیار شما داوطلبانه عمل می‌کند. در این جا طبیعتاً به این نتیجه می‌رسید که اندیشیدن به هراس و فقر و سایر افکار منفی محرکی برای ذهن نیمه هوشیار شما هستند، مگر آنکه بتوانید این تکانش‌ها را در کنترل بگیرید و آن را به گونه‌ای مطلوب‌تر تغذیه کنید.

ذهن نیمه هوشیار بیکار باقی نمی‌ماند اگر در ذهن نیمه هوشیار خود میلی نکارید تحت تأثیر هر اندیشه‌ای که به آن برسد واکنش نشان می‌دهید. قبلاً گفتیم که انگیزه‌های فکری، از منفی گرفته تا مثبت، پیوسته به ذهن نیمه هوشیار ما می‌رسند.

در حال حاضر کافیست به خاطر داشته باشید که با توجه به آنچه بدون

علم و اطلاع شما به ذهنتان می‌رسند زندگی می‌کنید. برخی از این افکار منفی و گروهی دیگر مثبت هستند. در این مرحله باید ذهن نیمه هوشیار خود را به روی انگیزه‌های منفی ببندید. باید به جای آن افکار مثبت را به ذهن نیمه هوشیار خود هدایت کنید.

وقتی به این مهم می‌رسید کلید گشودن ذهن نیمه هوشیار خود را در اختیار دارید. می‌توانید آن را چنان کنترل کنید که هیچ اندیشه نامطلوبی نتواند بر ذهن نیمه هوشیار شما اثر بگذارد.

بدانید هرچه را انسان خلق می‌کند، به شکل یک انگیزه فکری است. انسان تا چیزی را در اندیشه خود نبیند نمی‌تواند آن را خلق کند. انگیزه فکری به کمک نیروی تصور و تخیل می‌تواند به برنامه تبدیل شود. وقتی تخیل و تصور انسان تحت کنترل در آید می‌توان از آن برای ایجاد برنامه یا هدفهایی که منجر به موفقیت در حرفه اشخاص می‌شوند استفاده کرد.

انگیزه‌های فکری برای آنکه تبدیل به معادلهای فیزیکی خود شوند باید ابتدا از مسیر تخیل و تصور عبور کرده با ایمان و اعتقاد همراه شوند.

درهم آمیختن ایمان با برنامه یا هدف تنها به کمک تصور و تخیل امکان‌پذیر است.

با توجه به این گفتار به روشنی مشخص است که استفاده داوطلبانه از ذهن نیمه هوشیار مستلزم هماهنگی و استفاده از همهٔ اصول است.

◄ احساس مثبت را در خدمت خود بگیرید

با توجه به دلایل موجود تنها افکار آمیخته به احساس می‌توانند روی ذهن نیمه هوشیار تأثیر بگذارند. حقیقت کاملاً شناخته شده‌ای است که احساس یا هیجان بر اغلب مردم حکومت می‌کند. اگر درست باشد که ذهن نیمه هوشیار به سرعت بیشتری تحت تأثیر تکانشهای فکری آمیخته با احساس و هیجان قرار می‌گیرد لازم است که با احساسات و هیجانات

مهمتر آشنا شوید. هفت احساس مثبت عمده و هفت احساس منفی عمده وجود دارد. احساس منفی بی‌آنکه دخالتی داشته باشیم بر تکانشهای فکری ما جای می‌گیرند و به ذهن نیمه هوشیار ما می‌رسند اما جنبه‌های مثبت را باید به افکار تزریق کرد و راه انجام این کار تلقین به خویشتن است. راهنمایی‌های مربوطه به تلقین به خود در فصلی که با همین عنوان در کتاب آمده درج شده است.

این تکانشهای هیجانی به وجود مایهٔ خمیر ترش در نان شباهت دارند. زیرا تکانشهای فکری را از حالت انفعالی به حالت فعال در می‌آورند. با این حساب می‌فهمیم که چرا تکانشهای فکری که به خوبی با احساسات درآمیخته باشند، بهتر از تکانشهای فکری که از استدلال مرد سرچشمه می‌گیرند مهم هستند.

شما مهیا می‌شوید تا گیرنده درون ذهن نیمه هوشیار خود را تحت تأثیر قرار دهید تا از آن برای تحصیل ثروت استفاده کنید. بنابراین لازم است که روش کار این گیرنده درونی را بشناسید. باید به زبان او حرف بزنید و در غیر این صورت صدای شما را درک نخواهند کرد. گیرنده، احساس یا هیجانی را بهتر از هرچیزی درک می‌کند. با این حساب اجازه بدهید هفت احساس مثبت مهم و هفت احساس منفی مهم را برشماریم تا در شرایطی قرار بگیرید که با شناسایی این دو از جنبه‌های مثبت استفاده و از جنبه‌های منفی اجتناب کنید.

هفت احساس مثبت عمده

- میل و اشتیاق
- ایمان
- عشق
- جنسی

- دلگرمی
- تخیل
- امید

البته احساسات مثبت دیگری هم وجود دارند. اما این هفت مورد که به آن اشاره کردیم از جمله مهمترین احساسات بشری هستند که باید از آنها در تلاشهای خلاق استفاده کرد. بر این احساسات مسلط شوید و توجه داشته باشید که تنها استفاده و کاربرد آنها مؤثر واقع می‌شود. سوای این احساسات به سایر احساسات مثبت نیز توجه داشته باشید تا در وقت ضرورت از آن استفاده کنید. فراموش نکنید که شما کتابی را می‌خوانید که قرار است با پر کردن ذهن شما یا با تأثیرگذاردن بر احساسات شما ذهنیت کسب پول را در شما ایجاد کند.

هفت احساس عمده منفی

- ترس
- حسادت
- تنفر
- انتقام
- حرص
- خرافات
- خشم

احساسات مثبت و منفی نمی‌توانند به طور هم‌زمان ذهن شما را اشغال کنند. در هر لحظه تنها یکی از آنها بر ذهن شما حاکم است. این وظیفهٔ شماست کاری کنید که احساس مثبت در ذهن شما حضور داشته باشد. این جاست که قانون عادت در شما کاربرد پیدا می‌کند. عادت استفاده از

احساسات مثب را در خود ایجاد کنید. مطمئن باشید که اینها سرانجام چنان بر ذهن شما مسلط می‌شوند که به احساسات منفی اجازه ورود نمی‌دهند.

تنها با استفاده پیوسته و عملی از این راهنماییهاست که می‌توانید کنترل ذهن نیمه هوشیار خود را به دست گیرید. وجود یک احساس منفی در ذهن هوشیار کافیست تا تمام کمک‌های سازنده ذهن نیمه هوشیار را از بین ببرد.

سر عبادت مؤثر

حتماً شما هم دیده‌اید که اغلب اشخاص زمانی دست دعا به سوی خدا برمی‌دارند که همهٔ راهها را آزموده‌اند و به جایی نرسیده‌اند. در غیر این صورت در اغلب موارد دعایشان رسمی و تشریفاتی است. حقیقتی است که بسیاری از نیایش‌کنندگان زمانی تن به این کار می‌دهند که برای موفق شدن به هر دری زده‌اند و موفق نشده‌اند. این عده با ترس و تردید نیایش می‌کنند و ذهن نیمه هوشیار نیز با توجه به این احساسات عمل می‌کند.

اگر شما به دلیلی دعا می‌کنید اما نگرانید که با دعا به آن نرسید، یا می‌ترسید که دعایتان مستجاب نشود، این دعا ونیایش بی‌اثر و بی‌حاصل است.

اما گاه شاهد هستیم که دعای ما مورد اجابت قرار می‌گیرد. اگر تاکنون دعایتان اجابت شده است به حافظه خود رجوع کنید و ببینید که در آن لحظه چه ذهنیت و چه روحیه‌ای داشتید. بدون شک در می‌یابید که سخن من امری نظری و تئوریک نیست.

روش ارتباط با خدا، شباهت زیاد با ارتعاش صدا به وسیله رادیو دارد. اگر از طرز کار رادیو اطلاع داشته باشید می‌دانید که صدا را نمی‌توان

مخابره کرد و شنید مگر آنکه آن را تبدیل به ارتعاشاتی کنید که گوش انسان آن را بشنود. ایستگاه فرستنده رادیویی صدای انسان را می‌گیرد و با ارتعاشاتی که در آن ایجاد می‌کند آن را به گوش می‌رساند. تنها در این صورت است که می‌توان صدا را مخابره کرد.

ذهن نیمه هوشیار در حکم واسطه‌ای است که دعا و نیایش انسان را به شکلی قابل درک برای فراست بی‌انتها تبدیل می‌کند. پیام را به او می‌رساند و از او پاسخی در قالب برنامه یا نظریات قطعی دریافت می‌کند این اصل را فراموش نکنید. به همین دلیل است که تنها خواندن یک کتاب دعا نمی‌تواند ارتباطی میان ذهن انسان و فراست بی‌انتها ایجاد کند.

هرکس می‌تواند آرزوی ثروت داشته باشد و اغلب هم دارند. اما تنها معدودی از آنها می‌دانند که یک برنامهٔ مشخص به اضافهٔ اشتیاق سوزان تنها راه انباشت ثروت است

فصل ۱۳

مغز: ایستگاه گیرنده و فرستنده اندیشه

گام دوازدهم به سوی ثروت

بیش از ۴۰ سال قبل با دکتر الکساندر گراهام بل و دکتر المر گیتز همکاری می‌کردم. همان زمان به این نتیجه رسیدم که مغز انسان در آن واحد گیرنده و فرستندهٔ ارتعاشات فکری است.

مغز انسان نظیر اصلی که در پخش برنامه‌های رادیویی رعایت می‌شود، می‌تواند افکاری را که به وسیله سایر مغزها پخش می‌شوند دریافت دارد.

در ارتباط با این مطلب موضوع تصور خلاق را به شکلی که در فصل مربوط به تصور و تخیل عنوان شد مقایسه کنید. تصور خلاق دستگاه گیرنده مغز است که اندیشه‌های ارسالی اذهان دیگر را دریافت می‌کند. عامل ارتباط میان آگاهی شخص یا ذهن استدلالی از چهار منبعی هستند که می‌توان محرک فکر را از آن گرفت.

ذهن انسان اگر به اندازه کافی تحریک شود بهتر می‌تواند ارتعاشات موجود در اطراف خود را دریافت کند. این کار به کمک احساسات مثبت یا احساسات منفی انجام می‌شود. به عبارت دیگر، به کمک احساسات ارتعاشات فکری افزایش می‌یابد.

تا جایی که به شدت و نیروی انگیزه مربوط باشد هیجان جنسی مهمترین هیجان انسان است. به عبارت دیگر هیجان جنسی روی انگیزه‌های انسانی تأثیر شگرف دارند. مغز اگر به وسیلهٔ احساس یا هیجان جنسی تحریک شده باشد، در مقایسه با شرایطی که این احساس وجود نداشته باشد به سرعت بسیار بیشتری فعالیت می‌کند.

نتیجه تبدیل احساس جنسی به اندیشه به حدی است که تصور خلاق می‌تواند نقطه نظر را به خوبی دریافت کند. از سوی دیگر وقتی به سرعت و با شدت فعالیت می‌کند، نه تنها افکار و عقاید منتشره از سوی سایر مغزها را دریافت می‌کند بلکه شرایطی فراهم می‌سازد تا اندیشه‌های خود

شخص در ذهن نیمه هوشیار او به سهولت بیشتری جای بگیرند.

ذهن نیمه هوشیار ایستگاه فرستنده مغز است که به کمک آن ارتعاشات فکری پخش می‌شود. تصور خلاق در ایستگاه گیرنده است که به کمک آن نیروی فکر دریافت می‌شود.

در کنار عوامل مهم ذهن نیمه هوشیار و ذهنیت تصور خلاق که دستگاههای گیرنده و فرستنده دستگاه مغز هستند اکنون به اصل تلقین به خود توجه کنید که وسیله به کار انداختن ایستگاه پخش شماست.

به کمک برنامه‌های ارائه شده در فصل تلقین به خود با روشی آشنا شدید که به کمک آن می‌توانید میل و اندیشه را به معادل پولی آن تبدیل کنید.

طرز کار ایستگاه فرستنده و گیرنده ذهن شما به نسبت ساده است. هنگام استفاده از دستگاه گیرنده و فرستنده مغز خود باید به سه اصل توجه داشته باشید. این سه نکته مهم عبارتند از ذهن نیمه هوشیار، تجسم خلاق و تلقین به خود. انگیزه استفاده از این اصول و به کار گرفتن آنها توضیح داده شده‌اند. شروع مطلب با موضوع میل و اشتیاق است.

◄ *بزرگترین نیروها ناملموس هستند*

در اعصار گذشته، انسان بیش از اندازه به امور فیزیکی توجه کرده است؛ به اموری پرداخته که می‌توانسته آن را ببیند، لمس و وزن کند و اندازه بگیرد.

اما ما به عصر بسیار باشکوهی می‌رسیم عصری که به ما نیروهای ناملموس جهان را بشارت می‌دهد. شاید به این نتیجه برسیم که خویش دیگر ما به مراتب از خویش جسمانی ما قوی‌تر است.

گاه به آنچه دیده نشدنی است توجه نداریم، ما اغلب به آنچه به وسیله حواس پنج‌گانه خود درک نمی‌کنیم توجه نداریم. اما واقعیت این است که

انسان به وسیله نیروهایی که آنها را نمی‌بیند و دیده ناشدنی هستند کنترل می‌شود. همه نیروهای بشری به روی هم توان آن را ندارند که با نیروی ناملموسی که در امواج خروشان اقیانوسها نهفته‌اند برابری کنند. انسان توان آن را ندارد که نیروی ناملموس جاذبه که کره زمین را در آسمان معلق نگهداشته و مانع از آن می‌شود که اشخاص به بیرون پرتاب شوند را درک کند، چه رسد به آنکه بخواهد این نیرو را کنترل نماید. انسان به طور کامل تحت تأثیر نیروی ناملموسی است که از طوفان ایجاد می‌شود. ما هنوز توان درک نیروی ناملموس برق را نداریم. اما این همه ماجرای جهل انسان در ارتباط با اشیاء دیده نشدنی و ناملموس نیست. انسان نیروی ناملموس و فراست موجود در کره ارض را درک نمی‌کند. نیرویی که قوت و خوراک او را تأمین می‌کند، نیرویی که لباس او را فراهم می‌سازد و پول در جیب او را تدارک می‌بیند.

◄ داستان حیرت‌انگیز مغز

همانطور که عنوان شد انسان با همهٔ علم و اطلاع خود اطلاع چندانی از نیروی ناملموس اندیشه ندارد. انسان دربارهٔ شرایط فیزیکی مغز و شبکه پیچیده و ظریف آن اطلاعات ناچیزی در اختیار دارد.

اما همین انسان در حال حاضر به عصری وارد می‌شود که این موضوع برایش از روشنی بیشتری برخوردار گردد. دانشمندان در حال حاضر به شدت دربارهٔ مغز مطالعه می‌کنند و با آنکه هنوز در مراحل ابتدایی مطالعات خود هستند اطلاعات دست اولی دربارهٔ طرز کار مغز انسان فراهم آورده‌اند.

هنوز به درستی نمی‌دانیم که چگونه شبکه دقیق و ظریف مغز انسان باید صرفاً برای فعالیتهای جسمانی و حفظ جسم انسان مورد استفاده قرار گیرد. آیا این امکان وجود ندارد که این دستگاه عظیم که میلیاردها سلول

مغزی را در ارتباط با هم قرار می‌دهد وسیله‌ای برای ارتباط با نیروهای ناملموس فراهم نسازد.

نیویورک تایمز در یکی از سرمقاله‌های خود نوشت که دست‌کم یکی از دانشگاههای بزرگ و یکی از پژوهشگران برجسته دربارهٔ پدیدهٔ ذهن در حال بررسی دقیق هستند که نتایج آن با آنچه ما در این فصل و فصل آینده آورده‌ایم همخوانی فراوان دارد. در این مقاله مطالعات دکتر راین و همکارانش در دانشگاه دوک بررسی شده است.

◄ چگونه می‌توان از ذهن گروهی استفاده کرد

همانطورکه می‌دانیم دکتر راین دربارهٔ واکنش مغز نسبت به حس ششم بحث کرده است و من اکنون احساس می‌کنم که می‌توانم به گفته‌های او این را بیفزایم که من و همکارانم به این نتیجه رسیده‌ایم که می‌توان به گونه‌ای عملی از حس ششم که در فصل بعد مورد بررسی قرارگرفته استفاده کنیم.

شرایطی که به آن اشاره دارم اتحاد و اتفاق نزدیک میان من و دوتن از همکاران من است. ما به کمک تجربه و عمل به این نتیجه رسیدیم که اذهان خود را تحریک کنیم و با درهم آمیختن آنها راه‌حلی برای بسیاری از مسایل شخصی که مراجعین به ما مطرح می‌کنند بیابیم.

خیلی ساده است. ما دور یک میز می‌نشینیم و درباره طبیعت مسئله‌ای که با آن روبرو هستیم حرف می‌زنیم. هرکس نظرش را به طور کامل می‌گوید. نکته جالب دربارهٔ این روش تحریک مغزی این است که هریک از ما را در ارتباط با دانشی قرار می‌دهد که به طور کامل خارج از حیطهٔ دانش اوست.

اگر اصل مربوط به استفاده از همکاران را درک کرده باشید این را می‌دانید که روش میزگرد که در این جا توضیح داده‌ایم یکی از شیوه‌های مهم در استفاده از ذهن همکاران است.

همهٔ شما می‌توانید با رعایت این نکته فرمول مشهور کارنگی را که در مقدمه کتاب آوردیم درک کنید. اگر تا به اینجا این فرمول برای شما مفهومی نداشته است، پس از خواندن کتاب به این فصل بازگردید و آن را از نو بخوانید.

بالای نردەبام موفقیت هرگز شلوغ نیست.

فصل ۱٤

حس ششم: قلعهٔ درایت

◄ گام سیزدهم به سوی ثروت

اصل سیزدهم، حس ششم نام‌گذاری شده که از طریق آن فراست بی‌انتها بدون تلاش و بی‌آنکه عمد و قصدی در کار باشد مخابره می‌شود.

این اصل رأس زاویهٔ فلسفه مورد اشاره ماست. تنها در صورتی می‌توانید از این اصل به خوبی و با تسلط استفاده کنید که با دوازده اصل قبلی آشنایی کافی داشته باشید.

حس ششم آن بخش از ذهن نیمه هوشیار است که تصور خلاق نامیده شده است. گاه به آن دستگاه گیرنده هم می‌گویند که از طریق آن نقطه‌نظر، برنامه‌ها و افکار به ذهن انسان خطور می‌کنند. این جرقه‌ها را گاه اطلاع از وقوع حادثه در آینده یا الهام می‌نامند.

حس ششم را نمی‌توان به اشخاصی که بر سایر اصول این فلسفه مسلط نشده‌اند توضیح داد زیرا این اشخاص از دانش و تجربه‌ای که بتوان حس ششم را با آن مقایسه کرد محرومند. حس ششم تنها به کمک مراقبه از طریق توسعه دادن درونی ذهن امکان‌پذیر می‌گردد.

پس از احاطه به اصول ارائه شده در این کتاب برای قبول مطلبی آماده می‌شوید که در غیر این صورت درک آن برایتان غیرممکن می‌نماید و آن مطلب این است.

به کمک حس ششم می‌توانید از بروز خطر آگاه شوید و از آن اجتناب ورزید. در عین حال به کمک حس ششم می‌توانید وقوع حوادث خوشایند و فرصتهای مطلوب را پیش‌بینی کنید و از آنها به سود خود استفاده نمایید. شاید بتوان گفت که به لطف حس ششم از لطف فرشته‌ای برخوردار می‌شوید که در همهٔ مواقع درهای قلعهٔ درایت را به روی شما می‌گشاید.

اعجاز حس ششم

من شخصاً نه به معجزه اعتقاد دارم و نه در جانب و حمایت از آن حرف می‌زنم. زیرا به اندازه کافی علم و اطلاع دارم که بدانم طبیعت هرگز خارج از قوانین خود عمل نمی‌کند. اما بعضی از این قوانین به قدری دور از ذهن هستند که گاه آنچه را ما اعجاز می‌نامیم به وجود می آورد. به نظر من حس ششم از هرچیز دیگری به اعجاز نزدیکتر است.

من تا این اندازه می‌دانم که قدرت، و فراست پروردگار دانه کوچک بی‌مقدار را به درختی عظیم تبدیل می‌کند. آب را به حکم قانون جاذبه به پایین سراشیب سرازیر می‌کند. شب را از پی روز می‌آورد. از پی هر زمستان تابستانی را از را می‌رساند و میان همه اینها ارتباطی منطقی برقرار می‌سازد. این فراست ممکن است از طریق اصول فلسفه مورد اشاره ما میل و انگیزه را به هم ارز مادی خود تبدیل سازد. من از آنجهت این را می‌دانم زیرا آن را تجربه کرده‌ام.

در فصلهای گذشته قدم به قدم به سوی این آخرین اصل راهنمایی شده‌اید. اگر به اصول قبلی احاطه کافی پیدا کرده باشید می‌توانید اگر در مقام باریک‌بینی بیش از اندازه نباشد مطالب ارائه شده در این فصل را باور کنید. اگر به سایر اصول مندرج در کتاب احاطه لازم را ندارید باید قبل از اینکه درباره درستی یا نادرستی مطالب مربوط به این فصل تصمیم‌گیری کنید، اقدامی برای درک هر چه بیشتر آنها صورت دهید.

به زندگی مردان کبیر توجه کنید

من همیشه عاشق قهرمانان بزرگ بوده‌ام و به حکم تجربه می‌دانم که تقلید از زندگی مردان برجسته و توجه به طرز کار و زندگی آنها در زندگی من تأثیر شگرف داشته است.

مدتها قبل از آنکه کلمه‌ای برای انتشار بنویسم و یا تلاشی برای سخنرانی بکنم سعی کردم مطالبم را باتوجه به سرگذشت زندگی و عمل شخصیت‌های برجسته‌ای‌که با آنها آشنایی داشتم تدوین کنم. این ۹مرد کبیر عبارت بودند از امرسون، پین، ادیسون، داروین، لینکلن، بوربانک، ناپلئون، فورد و کارنگی. سالهای طولانی شبها در تصور و در خیال با این زبدگان تشکیل جلسه می‌دادم. نام آنها را «مشاورین نامریی» گذاشته بودم.

برنامه کار از این قرار بود. درست قبل از خواب چشمانم را می‌بستم و در خیال می‌دیدم‌که با این افراد دور یک میز نشسته‌ایم و گفت‌وگو می‌کنیم. من نه تنها انتخار حضور در جلسه این بزرگان را داشتم بلکه خود را در مقام ریاست جلسه می‌دیدم.

برای شرکت در این جلسات شبانه اشتیاق ویژه‌ای داشتم. می‌خواستم شخصیت خودم را بازسازی کنم به طوری که ترکیبی از ویژگیهای این مشاورین خیالی شوم. می‌خواستم تولدی دوباره بیابم.

◄ شخصیت‌سازی *با* روش *تلقین* به خود

این را به خوبی می‌دانستم که اشخاص با توجه با افکار و امیال خود به موقعیت امروزشان رسیده‌اند. این را به خوبی می‌دانستم‌که میل و اشتیاق عمیق می‌تواند شرایطی فراهم سازد‌که خواسته را به واقعیت مبدل سازد. این را می‌دانستم که تلقین به خود عامل مهمی در بازسازی شخصیت است و در واقع تنها اصلی است‌که به وسیله آن شخصیت ساخته می‌شود.

با این علم و اطلاع دربارهٔ اصول و طرزکار ذهن، به تجهیزات لازم برای بازسازی شخصیت خود مجهز بودم. در این شوراهای خیالی از اعضای کابینه خود می‌خواستم که دانش خود را با من در میان بگذارند. مثلاً می‌گفتم:

«آقای امرسون از درک عالی خود درباره طبیعت حرف بزنید. بگویید

که چگونه زندگی شما را متحول ساخت. از دانشی که به شما امکان داد تا قوانین طبیعت را درک کنید و آن را در زندگیتان به کار ببرید صحبت کنید. چگونه این دانش را به ذهن نیمه هوشیار خود منتقل ساختید؟»

«آقای بوربنک، چگونه قوانین طبیعت را هماهنگ کردید، چگونه از کاکتوس گیاهی خوراکی ساختید؟ چگونه توانستید یک تیغه علف را به دو تیغه تبدیل کنید؟

«شما آقای ناپلئون از توانایی خود در الهام بخشیدن و برانگیختن مردم حرف بزنید. شرح بدهید که چگونه عمل می‌کردید. با من از ایمان راسخ خود بگویید. همان ایمانی که بارها شکستها را به پیروزی تبدیل کرد. توضیح :هید که چگونه بر موانع بزرگ غلبه کردید.

«آقای پین مایلم که از شما آزادی اندیشه را بیاموزم. با من از شجاعت و صراحتی حرف بزنید که از شما انسانی برجسته ساخت.

«آقای داروین می خواهم از شما شکیبایی مثال زدنی و توانایی مطالعه علت و معلول بدون هرگونه تعصب در زمینه‌ها علمی را بیاموزم.

«آقای لینکلن مایلم عدالت‌جویی، صبر و شکیبایی، مشرب خوش و فهم و درک انسانی شما را در خود ایجاد کنم.

«آقای کارنگی از تلاش سازمان یافته‌ای که شما از آن برای ایجاد مؤسسات بزرگ صنعتی استفاده کردید حرف بزنید.

«آقای فورد می خواهم از شما درس مداومت، عزم راسخ و اعتماد به نفس بگیرم، ویژگیهایی که به شما امکان داد تا بر فقر غلبه کنید و تلاشهای انسانی را سازمان بدهید. می خواهم تجارب و ویژگیهای خوب شما را به دیگران انتقال دهم.

«آقای ادیسون، می خواهم از شما درس ایمان و باوری را بیاموزم که به کمک آن بسیاری از اسرار طبیعت را کشف کردید. می خواهم از مداومت شما بدانم که بسیاری از شکستها را به موفقیت تبدیل نمودید.

◄ قدرت حیرت‌انگیز تصور

روش من در اداره جلسه تخیلی با توجه به شرایط و خواسته‌های من فرق می‌کرد. در هر مورد با توجه به نیازی که داشتم اعضای کابینه خود را مورد خطاب قرار می‌دادم. سابقهٔ زندگی آنها را با صبر و حوصله مطالعه می‌کردم. پس از چند ماه از صورت خارجی گرفتن بسیاری از خواسته‌هایم حیرت کردم.

هریک از این ۹ شخصیت برجسته با ویژگیهای خود در خیالم ظاهر شدند. مثلاً لینکلن همیشه دیر به سر جلسه می آمد و چون از راه می‌رسید، در اطراف اتاق قدم می‌زد. به ندرت تبسمی بر چهره داشت. اغلب جدی و مصمم بود.

این مطلب در مورد دیگران صدق نمی‌کرد. بور بنک و پین بذله‌گویی می‌کردند، آنگونه که گاه سایر اعضای کابینه حیرت‌زده می‌شدند. در یکی از این جلسات بوربنک دیر کرد داشت و چون از راه رسید با هیجان گفت که سرگرم مطالعه روشی بوده که به کمک آن می‌توان از هر درختی میوه سیب برداشت کرد. داروین به گفته او خندید و به پین گفت که وقتی برای جمع‌آوری سیبها به جنگل می‌رود مواظب مارهای بزرگ باشد. امرسون گفت «اگر مار نباشد، سیبی درکار نیست» و ناپلئون اضافه کرد «بدون سیب هم حکومتی وجود ندارد».

این جلسات به قدری واقع‌بینانه شدند که از نتایج آن نگران شدم و چند ماه از تجسم این جلسات خودداری نمودم. به این حقیقت توجه نداشتم که این جلسات و مطالب مطروحه در آنها صرفاً ساخته و پرداخته تخیل من هستند.

این نخستین باری است که این ماجرا را برای کسی تعریف می‌کنم. می‌ترسیدم که اگر موضوع را با کسی مطرح کنم مورد تمسخر آنها واقع شوم. ممکن است متوجه منظور من نشوند. اما حالا در قالب جملات

این کتاب موضوع را با شما در میان می‌گذارم زیرا حالا در مقایسه با گذشته به اینکه دیگران چه می‌گویند و چه حرفی می‌زنند کمتر اهمیت می‌دهم.

◄ *استفاده از منبع الهام*

جایی در ساختار سلولی مغز اندامی هست که ارتعاشات افکاری را که از آینده خبر می‌دهد دریافت می‌کند تاکنون علم به محل دقیق این اندام حسی (حس ششم) پی نبرده است. اما این هرگز مهم نیست. مهم این است که انسان از طریق حسی سوای حواس ۵ گانه اطلاعاتی را دریافت می‌کند. این علم و اطلاع اغلب زمانی دریافت می‌شود که ذهن تحت تأثیر انگیزه‌ها و تحریکهای فوق‌العاده و غیرمتعارف است. هر موقعیت اضطراری که احساسات را برانگیزاند و سبب شود که جریان نبض بیش از حد نرمال افزایش یابد حس ششم را فعال می‌کند. بارها اتفاق افتاده که حس ششم مانع بروز حوادث رانندگی شده است و این را کسانی که جان به سلامت از حادثه‌ای قریب‌الوقوع به در برده‌اند به خوبی می‌دانند.

من از آن جهت به این مطلب اشاره کردم که توضیحی داده باشم و آن اینکه من به این نتیجه رسیده‌ام که هنگام جلسه با «مشاورین نامریی» ذهنم به روی نقطه‌نظرها، افکار و دانشی که به کمک حس ششم به من می‌رسد گشوده‌تر است.

در بسیاری از موارد که گاه پای مرگ و زندگی و هستی و نیستی من در میان بوده است توانسته‌ام از نفوذ «مشاورین نامریی» به سود خود استفاده کنم.

هدف اصلی من در تشکیل جلسات شورا با موجودات خیالی تأثیر گذاشتن بر ذهن نیمه هوشیار به کمک اصل تلقین به خود و ویژگیهای خاصی بود که به کسب آن علاقمند بودم. در سالهای اخیر تجربهٔ من روند بسیار متفاوتی داشته است. حالا هر مسئله دشوارم را با خود به جلسه

شورای خیالی می‌برم و راهنمایی می‌خواهم.

نیروی رشد آرام

حس ششم چیزی نیست که کسی به اراده از آن استفاده کند. توانایی استفاده از این قدرت عظیم به تدریج و با استفاده از سایر اصولی که در این فصل به آن اشاره کردیم حاصل می‌شود.

بدون توجه به اینکه شما کی هستید و یا چه هدفی از خواندن این کتاب دارید می‌توانید بدون درک مفاهیم مندرج در این فصل از آن سود ببرید. به ویژه اگر هدف شما کسب درآمد و سایر امتیازات مادی باشد می‌توانید از موضوع مطرح شده در کتاب استفاده کنید.

فصل مربوط به حس ششم را از آن جهت مطرح ساختیم زیرا این کتاب به منظور ارائه یک فلسفه کامل برای اینکه افراد بتوانند به خواسته‌های خود در زندگی برسند نوشته شده است. نقطه شروع همهٔ موفقیتها میل و اشتیاق است و نقطه پایانی آن رسیدن به دانشی است که به درک منتهی می‌شود ـ درک خویشتن، درک دیگران، درک قوانین طبیعت. شناخت و درک خوشبختی.

درک تنها با استفاده از حس ششم ایجاد می‌شود.

شما پس از خواندن این فصل باید متوجه شده باشید که هنگام خواندن با انگیختگی ذهنی قابل ملاحظه‌ای روبرو شده‌اید. جالب است. یک ماه دیگر دوباره این فصل را بخوانید. خواهید دید که ذهن شما به انگیختگی بالاتری دست خواهد یافت. این تجربه را گهگاه تکرار کنید. مهم نیست که در هر مورد چقدر کم یا زیاد نصیب می‌برید. اما سرانجام به موقعیتی می‌رسید که می‌بینید به ثروتی دست یافته‌اید که می‌توانید نومیدیها و دلسردیها را از خود دور کنید؛ می‌توانید بر ترس خود غلبه کنید. از تنبلی و بی‌حالی و مسامحه‌کاری بپرهیزید و از قوه تصور و تخیل خود به شکل

بهتری استفاده نمایید. در این صورت است که می‌توانید به آن «چیز» ناشناخته‌ای که به مبتکرین، رهبران، هنرمندان، موسیقی‌دانها، نویسندگان و دولتمردان نامی انگیزه و امکان حرکت داده آشنا شوید. آنگاه در موقعیتی قرار می‌گیرید تا میل و اشتیاق خود را به سادگی تمام به معادل پولی یا فیزیکی خود تبدیل کنید.

فصل ۱۵

شش شبح ترس

مقام توضیح گفت که هرکس می‌تواند ذهن خود را کنترل کند. هرکس می‌تواند تحت تأثیر تکانشهای فکری و گزارشات مغزی دیگران قرار بگیرد. همانطور که شخص می‌تواند درها را به روی خود ببندد و به انتخاب خود توجه داشته باشد.

طبیعت انسان را در شرایطی قرار داده که جز اندیشه به همه چیز کنترل داشته باشد. این حقیقت در کنار این مهم که هرچه انسان خلق می‌کند به شکل یک اندیشه است ما را به اصلی که می‌توان به کمک آن بر هراس غلبه یافت نزدیکتر می‌کند.

◄ ترس از فقر

سازش و مصالحه‌ای میان فقر و تنعم وجود ندارد، جاده‌های منتهی به فقر و ثروت در دو جهت مغایر هم کشیده شده اند. اگر شما طالب ثروت هستید نباید شرایطی راکه به فقر ختم می‌شود بپذیرید. توجه داشته باشید که در اینجا از واژه تنعم و ثروت به مفهوم وسیع کلمه استفاده می‌کنیم که در آن توانگرهای معنوی، مالی و ذهنی را در نظر گرفته‌ایم. نقطه شروع راه منتهی به تنعم میل و اشتیاق است. در فصل ۱ درباره طرز استفاده صحیح از میل و اشتیاق صحبت کردیم. در بحث درباره فقر هم می‌توانید از راهنماییهای قبلاً ارائه شده برای تدارک ذهن خود جهت استفاده از میل و اشتیاق استفاده کنید.

بنابراین باید مشخص کنید که چه مقدار از فلسفه مطرح شده در این کتاب را جذب کرده‌اید. اگر پس از خواندن این فصل حاضر باشید که فقر را بپذیرید می‌توانید ذهن خود را برای دریافت و پذیرش فقر آماده کنید. این تصمیمی است که نمی‌توانید از آن اجتناب کنید.

اگر خواهان ثروت هستید باید شکل، نوع و اندازهٔ آن را مشخص

سازید. شما راه منتهی به تنعم را می‌شناسید. شما نقشه راهنمایی دارید که اگر از آن به درستی استفاده کنید در جادهٔ منتهی به ثروت و تنعم به حرکت در می‌آیید. اگر شروع درست نداشته باشید و یا اگر قبل از رسیدن به مقصد متوقف شوید کسی جز شما مستوجب سرزنش نیست. مسئولیت از آن شماست. برای رسیدن به ثروت باید ذهن خود را بسیج کنید. توجه داشته باشید که ذهن خریدنی نیست باید آن را ایجاد کنید.

◄ *مخرب‌ترین ترسها*

ترس از فقر یک حالت ذهنی است و چیزی بیش از آن نیست اما این ذهنیت می‌تواند راه موفقیت را مسدود کند. این ترس ذهن استدلالی را فلج می‌کند، تصور وتخیل را نابود می‌کند، اتکای به نفس را می‌کشد دلگرمی و اشتیاق را از بین می‌برد، ابتکار را نابود می‌کند. هدف و مقصود را نامطمئن می‌کند، تنبلی و مسامحه‌کاری را تشویق و دلگرمی و پشتکار را از بین می‌برد و کنترل بر خویشتن را غیرممکن می‌سازد. خوشی را از شخص گرفته امکان درست‌اندیشی را از بین برده، تمرکز تلاش را منحرف می‌سازد. مداومت و استقامت را تحلیل برده، قدرت اراده را از بین می‌برد. ترس از فقر آرزو و اشتیاق را در اشخاص می‌کشد، بر حافظهٔ انسان تأثیر نامساعد گذاشته، شکست را در انواع واقسامش به ذهن انسان دعوت می‌کند. این ترس عشق را می‌کشد، احساسات قلبی را نابود می‌کند و دوستی‌ها را از میان برمی‌دارد. اسباب بی‌خوابی می‌شود و به عبارت دیگر فلاکت و بدبختی را به ارمغان می‌آورد و همه اینها در شرایطی اتفاق می‌افتد که ما به طور مسلم در دنیایی از تنعم زندگی می‌کنیم. دنیایی که در آن هرچه را بخواهیم به دست می‌آوریم.

بدون تردید ترس از فقر هالک‌ترین ترسهاست. آن را در رأس فهرست ترسها قرار داده‌ایم زیرا احاطه بر آن دشوار است. تقریباً تمامی حیوانات

پست‌تر از انسان تحت تأثیر غریزه هستند. اما توانایی اندیشیدن آنها محدود است. بنابراین به جان هم می‌افتند. اما انسان اندیشمند جسم همنوعان خود رانمی‌خورد،به جای آن ترجیح می‌دهد آنها رادر زمینه مالی لخت کند. انسان به قدری در این زمینه پیشرفت کرده است که کلیه قوانین بشری را به منظور حراست در برابر همنوعشان تدوین کرده است.

هیچ چیزی به اندازه فقر انسان را رنج نمی‌دهد و او را تحقیر نمی‌کند. تنها کسانی که فقر را تجربه کرده‌اند معنای آن را می‌دانند.

در این میان چه جای تعجب که انسان از فقر بهراسد. انسان به تجربه آموخته که وقتی پای پول و دارایی و ثروت مطرح باشد به بعضیها نمی‌تواند اعتماد کند.

انسان به قدری مشتاق تنعم است که می‌خواهد هرطور شده آن را بدست آورد. البته سعی می‌کند که کسب ثروت حالت قانونی داشته باشد اما این امکان هم وجود دارد که در صورت نیاز به ثروت به هر وسیله‌ای متمسک شود.

تحلیل خویشتن ممکن است نقاط ضعفی را آشکار کند که اشخاص به راحتی آن را تصدیق نکنند. این شکل امتحان برای همه کسانی که از زندگی خود چیزی بیش از فقر انتظار دارند ضرورت دارد. هنگام تحلیل شرایط خود به خاطر داشته باشید که شما در آن واحد هم دادگاه و هم هیات منصفه هستید، هم دادستان و هم وکیل مدافع هستید. توجه داشته باشید که شما را محاکمه می‌کنند. با حقایق روبرو شوید. از خود بپرسید و به آن پاسخ مشخص بدهید. در پایان این امتحان درباره خود به مطالب بیشتری پی می‌برید. اگر احساس می‌کنید که نمی‌توانید در کار تحلیل خویشتن یک قاضی بی‌طرف باشید، از کسی که شما را بشناسد به عنوان قاضی استفاده کنید. زیرا شما مترصد حقیقت هستید. آن را به دست آورید، مهم نیست که آن را به چه قیمتی به دست می‌آورید. هرچند ممکن است رسیدن به این حقیقت شما را موقتاً شرم زده کند.

اگر از اغلب اشخاص بپرسید که از چه می‌ترسند جواب می‌دهند «من از چیزی نمی‌ترسم». این پاسخ درستی نیست زیرا اشخاص به ندرت می‌دانند که تحت تأثیر هراس هستند. احساس ترس به قدری عمیق است که ممکن است شخص عمری را با آن زندگی کند و از حضور آن در خود آگاه نباشد. تنها یک تحلیل شجاعانه می‌تواند حضور این دشمن همگانی را ثابت کند. وقتی چنین تحلیلی می‌کنید شخصیت خود را عمیقاً بکاوید. در زیر به نشانه‌های ترس اشاره کرده‌ایم.

نشانه‌های ترس از فقر

بی‌تفاوتی - ویژگیهای بی‌تفاوتی نداشتن میل و آرزو، تنبلی ذهنی و جسمانی، فقدان ابتکار، تصور، تخیل، اشتیاق و خویشتن‌داری است.

شک و تردید - به دیگران اجازه می‌دهیم که به جای ما فکر کنند.

نگرانی - تقصیرها را در دیگران می‌جوییم. بیش از درآمد خود میل به خرج کردن داریم، بی‌توجهی به وضع ظاهر، اخم کردن، افراط در نوشیدن الکل، استعمال مواد مخدر، عصبیت.

احتیاط بیش از اندازه - عادت در نظر گرفتن جنبه منفی برای همه شرایط. اندیشیدن و صحبت کردن دربارهٔ شکست احتمالی به جای توجه به راههای دستیابی به موفقیت، اطلاع از راههای منتهی به فلاکت و مصیبت و بی‌توجهی به یافتن برنامه‌هایی برای اجتناب از شکست. در انتظار زمان مناسب بودن برای به اجرا گذاشتن برنامه‌ها و نقطه‌نظرها آنگونه که صبر کردن به عادتی دایمی تبدیل می‌شود.

توجه به اشخاص شکست‌خورده و بی‌توجهی به موفق‌ها. بدبینی و

نفوس بد زدن.
تنبلی و مسامحه‌کاری. کارها را به فردا موکول کردن. بهانه آوردن پشت سرهم برای انجام ندادن کارها. این نشانهٔ ناراحتی در ارتباط نزدیک با احتیاط بیش از اندازهٔ، تردید و نگرانی است. نپذیرفتن مسئولیت در جایی که امکان آن وجود دارد. تمایل به سازش و مصالحه به جای جنگیدن و مبارزه کردن. سازش با مشکلات به جای استفاده از آنها به عنوان پله‌های ترقی منتهی به پیشرفت. چانه زدن دربارهٔ چیزهای بی‌ارزش به جای توجه به تنعم، ثروت، رضایت و خوشبختی.برنامه‌ریزی دربارهٔ شکست خوردن به جای درهم‌کوبیدن‌پلهای پشت‌سر و توجه به امکان عقب‌نشینی، نداشتن اعتماد به نفس، هدف مشخص و عزم راسخ. ناتوانی در خویشتن‌داری. نداشتن ابتکار، پشتگرمی، دلگرمی، آرزو و توانایی استدلال درست. انتظار فقر به جای اندیشیدن به ثروت. همکاری و مجالست با کسانی که فقر را پذیرفته‌اند به جای هم‌نشینی با کسانی که مترصد ثروتند و به آن می‌رسند.

◄ پول سخن می‌گوید

بعضیها می‌پرسند چرا کتابی درباره پول نوشته‌ام، چرا باید تنعم و توانگری را با معیار پول سنجید. بعضی ها معتقدند و حق هم با آنهاست که اشکال دیگری از تنعم وجود دارد که از پول مهمتر است. بله منهم تصدیق می‌کنم که تنعم تنها با پول و دلار محاسبه نمی‌شود. اما میلیونها انسان به شما می‌گویند که «شما پول مورد نیازم را بدهید، من به سایر خواسته‌هایم می‌رسم».

علت اصلی نگارش این کتاب این است که میلیونها زن و مرد تحت تأثیر ترس از فقر فلج شده‌اند.

وست بروک پگ‌لر[1] این ترس را به خوبی توضیح داده است:

پول فلزی مسکوک یا اسکناسی مچاله شده است. بسیاری از گنجینه‌های قلبی و روانی را نمی‌توان با پول خرید. اما اغلب کسانی که در فقر و مسکنت به سر می‌برند این را نمی‌پذیرند. وقتی مردی ندار است و باید در خیابانها پرسه بزند، وقتی بیکار است و نمی‌تواند شغلی دست و پا کند، گرفتار ذهنیتی است که می‌توان آن را در حالت شانه‌ها، در طرز کلاهی که به سر گذاشته، در طرز راه رفتن و نگاهش متوجه شد. او نمی‌تواند در جمع توانگرانی که شغل و پست و کار و مقام دارند احساس حقارت نکند؛ هرچند بداند که آنها لزوماً هم ارز او نیستند و به اندازه او ذکاوت و فراست ندارند. صاحبات امتیاز مقام و امکان و ثروت دیگران را ناخواسته قربانی می‌بینند. ممکن است ندار مدتی از دیگران قرض بگیرد اما این قرض گرفتن اغلب به اندازه‌ای نیست که او را راضی کند. از آن گذشته نمی‌تواند برای همیشه قرض بگیرد. اما کسی که برای امرار معاش خود قرض می‌گیرد افسرده می‌شود. پول قرضی هرگز به اندازه سایر پولها الهام‌بخش نیست.

وقتی مردی در شرایط نامناسب به سر می‌برد، وقتی شغل و کار و کاسبی ندارد، گاه برای یافتن کار کیلومترها تن به سفر می‌دهد. بعد جواب می‌گیرد که شغل را به شخص دیگری داده‌اند. کاری پیدا می‌کند که کسی برای آن پولی نمی‌پردازد. باید براساس درصد فروش کار کند؛ آن هم برای کالایی که خریداری ندارد جز آنکه کسانی به ترحم آن را بخواهند. در این شرایط متقاضی شغل بار دیگر خود را در خیابان می‌یابد که نه جایی برای رفتن دارد و نه کسی را می‌شناسد که به او رجوع کند. با این حساب به پرسه زدن ادامه می‌دهد. به ویترین‌های فروشگاهها و به اشیاء درون آنها نگاه

1. West Brook Pegler

می‌کند که با او غریبه‌اند. در این شرایط نسبت به کسانی که با اشتیاق و علاقه به درون مغازه می‌روند و خرید می‌کنند احساس حقارت می‌کند. در ایستگاه قطار به راه می‌افتد. برای استراحت به کتابخانه‌ای می‌رود اما این با یافتن شغل فرق دارد. رفتن به کتابخانه یافتن شغل نیست. به رفتن و جستجو ادامه می‌دهد. ممکن است لباسهای پرزرق و برق یادگار ایام گذشته را بپوشد اما این هم برای او نان و آب نمی‌شود. او هزاران نفر دیگر را می‌بیند. او کتاب‌دارها، دفتردارها، منشی‌ها، شیمی‌دانها و سایرین را می‌بیند که کاری می‌کنند و او به حال خود غبطه می‌خورد. می‌بیند که آنها کار خود را دارند، از انسانیت و احترام خاص برخوردارند و در این شرایط حتی به فکرش نمی‌رسد که او هم انسان خوبیست.

تنها پول است که این تفاوت را ایجاد می‌کند. با کمی پول او بار دیگر خویش از دست رفته خود را باز می‌یابد.

◄ ترس از انتقاد

خیلیها از انتقاد می‌ترسند اما کسی به طور قطعی نمی‌گوید که نگران انتقاد است. اما واقعیتی است که در اغلب اشخاص ترس از انتقاد به شکل کاملاً پیشرفته خود وجود دارد.

به اعتقاد من ترس از انتقاد ناشی از آن بخش از طبیعت به ارث رسیده به انسان است که نه تنها می‌خواهد اشیاء و مایملک سایر همنوعان خود را به دست آورد، بلکه می‌خواهد خود را از انتقاد سایر همنوعان خود مبرا نگهدارد. بسیاری از سیاستمداران به جای آنکه به ویژگیهای خود بپردازند سعی دارند با انتقاد کردن از رقبای خود در موقعیت بهتری قرار بگیرند.

تولیدکنندگان پوشاک از ترس انتقاد به خوبی بهره‌برداری کرده‌اند. هر فصل سبک و سلیقه در لباس پوشیدن تغییر می‌کند اما به راستی کیست که

دربارهٔ طرز و سبک لباس مردم تصمیم می‌گیرد. مسلماً این خریدار نیست که چنین تصمیمی می‌گیرد. به جای آنها تولیدکننده در مقام تصمیم‌گیری است. اما چرا طرز لباس پوشیدن را به این سرعت تغییر می‌دهند؟ جواب مسلمی دارد. آن را تغییر می‌دهند تا بتوانند لباسهای بیشتری بفروشند با همین استدلال تولیدکنندگان مدل اتومبیل‌های خود را همه ساله تغییر می‌دهند. همه می‌خواهند اتومبیل آخرین مدل سوار شوند.

تا اینجا درباره اشخاصی صحبت کردیم که تحت تأثیر ترس از انتقاد تن به رفتارهای به خصوصی می‌دهند. اکنون اجازه بدهید رفتار انسان را وقتی این ترس بر او در روابط مهمتر تأثیر می‌گذارد توضیح دهیم. مثلاً به کسی توجه کنید که به سن بلوغ فکری رسیده است (۳۵ تا ۴۰ سالگی، به طور متوسط) اگر بتوانید افکار پوشیده در پس ذهن او را بخوانید می‌بینید که افکار او به طور کلی با افکار کسانی که چند دهه قبل از او زندگی می‌کردند تفاوت بارز دارد.

چرا انسان حتی در عصر روشنگری حاضر نیست باورهای خود را نسبت به افسانه و دروغ کتمان کند؟ دلیلش ترس از انتقاد است. بسیاری از زنان و مردان را به این دلیل که جرأت کرده به اشباح شک کنند سوزانیده‌اند. به همین دلیل است که از انتقاد می‌ترسیم. می‌ترسیم که گرفتار مجازات سنگین شویم. این موقعیت هنوز در بسیاری از کشورها وجود دارد.

ترس از انتقاد انسان را از این کار محروم می‌کند. قدرت تصور او را نابود می‌کند. به فردیت او لطمه می‌زند. اتکای به نفس او را از بین می‌برد. به انواع و اقسام راهها به او آسیب می‌رساند. پدر و مادر اغلب با انتقاد از فرزندان خود به آنها لطمه شدید می‌زنند. همه به شکلی از انتقاد می‌ترسند و اغلب نزدیکترین کسان به ما بیش از سایرین از ما انتقاد می‌کنند. به اعتقاد من والدینی که در ذهن فرزندان خود عقدهٔ حقارت می‌کارند و با انتقادهای بیجا در فرزندان خود تولید حقارت می‌کنند

مرتکب خطا و جنایت بزرگی می‌شوند. کافرمایانی که طبیعت انسان را می‌شناسند می‌دانند که بهترین راه استفاده از اشخاص به جای انتقاد پیشنهاد سازنده است. پدر و مادر هم باید در ارتباط با فرزندان خود چنین کنند. انتقاد ترس را در دل انسان می‌کارد، اما تولید عشق و محبت نمی‌کند.

◄ *نشانه‌های ترس از انتقاد*

این ترس نیز تقریباً به اندازه ترس از فقر عمومیت دارد و اثرات آن به همان اندازه در موفقیت انسان مشکل‌ساز می‌شود. روی‌هم رفته می‌توان گفت که ترس از انتقاد تا حدود زیاد ابتکار را نابود می‌کند و استفاده از قدرت تخیل را از بین می‌برد. نمونه‌های بارز این ترس عبارتند از:

کمرویی؛ که اغلب به شکل خجالتی بودن، ترسویی در گفت‌وگو با دیگران، ملاقات با غریبه‌ها، تکان دادن بی‌رویه دستها و سایر اندامهای بدن وثابت نماندن تخم چشم دیده می‌شود.

نداشتن تعادل و توازن. این نشانه ترس از انتقاد در ناتوانی شخص در کنترل صدا، ناراحتی در حضور دیگران، بد قرار دادن بدن و حافظه بد خود را نشان می‌دهد.

شخصیت. ناتوانی در تصمیم‌گیری و ابراز عقیده به صورت قطعی، پذیرفتن دیگران بدون اطلاع از درست بودن آنها.

عقدهٔ حقارت. خود را کمتر از دیگران دیدن، دست زدن به اقداماتی که شخص به وسیله آن بخواهد عقده حقارت خود را بپوشاند. زدن حرفهای پرطمطراق برای تأثیر گذاردن بر دیگران؛ تقلید از دیگران در لباس پوشیدن، تقلید از رفتار و گفتار دیگران، لاف زدن از موقعیتهای خیالی. او که دارای عقده حقارت است می‌خواهد با احساس برتری دادن ظاهری به خود بر عقده حقارت خود سرپوش بگذارد.

ولخرجی. رقابت در دیگران در خرج کردن بدون در نظر گرفتن درآمد

خود.

نداشتن ابتکار. استفاده نکردن از فرصتهای مناسب برای اعتلای شخصی، ترس از ابراز عقیده،بی اعتمادی به عقاید خود، طفره رفتن از جواب گفتن به سؤالات مسئولین. تردید در سخن‌گویی.

فقدان جاه‌طلبی. تنبلی جسمانی و ذهنی، ابراز وجود نکردن، تصمیم‌گیری ضعیف، تحت تأثیر دیگران قرار گرفتن، عادت انتقاد از دیگران در پشت سر و چاپلوسی در حضور آنها. عادت پذیرفتن شکست، سوءظن بی‌دلیل نسبت به دیگران، بی‌ادبی در رفتار و گفتار.

◄ *ترس از بیماری*

این ترس را می‌توان به میراثهای اجتماعی و فیزیکی نسبت داد. این ترس با ترس از پیر شدن و ترس از مرگ ارتباط نزدیک دارد. در واقع بعضیها به قدری نگران سلامتی خود هستند که تحت تأثیر آن بیمار می‌شوند.

روی هم رفته انسان از آن جهت نگران بیماری است که ترس از مرگ را در ذهن او کاشته‌اند. نگرانی ناتوانی پرداخت وجوه درمان نیز علتی بر این ترس است.

به تخمین یکی از پزشکان مشهور، ۷۵ درصد بیمارانی که برای درمان خود به پزشک رجوع می‌کنند از توهم بیماری رنج می‌برند. ثابت شده است که ترس از بیماری حتی در شرایطی که کمترین دلیلی برای ترس وجود ندارد، اغلب نشانه‌های بیماری را در شخص هراسیده ایجاد می‌کند. انسان بیش از آنچه فکر می‌کنید قدرتمند است. مغز انسان می‌تواند بسازد یا نابود کند.

چند سال پیش در جریان آزمایشهای متعددی که صورت گرفت ثابت شد که اشخاص را می‌توان با تلقین بیمار کرد. من شخصاً در این زمینه

آزمایشهایی کردم. در جریان یک آزمایش اشخاصی را انتخاب کردم و قرار شد که به هرکدام از آنها سه نفر با فاصله‌ای از یکدیگر رجوع کنند. نفر اول به شخص مورد آزمایش می‌گفت «مثل اینکه حالت خوب نیست» در اغلب موارد شخص تحت آزمایش جواب می‌داد «نه حالم خوبست». اما واکنش او نسبت به دومین سؤال‌کننده فرق داشت: «دقیقاً نمی‌دانم اما مثل اینکه حالم آنقدرها هم تعریفی ندارد». اما در جواب سومین سؤال‌کننده اغلب می‌گفتند که «حق باتوست حالم بسیار بد است».

اگر به این حرف من شک دارید آن را روی دوستان یا آشنایانتان آزمایش کنید. اما توصیه من به شما این است که در این زمینه بیش از حد پیش نروید.

با توجه به نشانه‌های موجود می‌دانیم که تکانشهای فکری منفی می‌توانند اشخاص را به راستی بیمار کنند. این تکانش می‌تواند با تلقین از ذهنی به ذهن دیگر انتقال یابد. شخصی در همین زمینه می‌گفت وقتی کسی از من حالم را می‌پرسد دلم می‌خواهد جواب او را با کوبیدن مشتی بر دهانش بدهم.

گاه پزشکان بیماران را برای درمان به نقاط دیگری می‌فرستند زیرا احساس می‌کنند که تغییر روحیه و آب و هوا برای آنها ضرورت دارد. بذر ترس از بیماری در همه وجود دارد. نگرانی، ترس، دلسردی و نومیدی به رشد بذر ترس کمک می‌کند.

نومیدی و دلسردی در کارهای شغلی و امور عشقی از جمله مهمترین علل بیماری هستند. مرد جوانی به اندازه‌ای تحت تأثیر شکست عشقی خود قرار گرفته بود که او را در بیمارستان بستری کردند. ماهها او میان مرگ و زندگی دست‌وپا زد. سرانجام از یک روانپزشک کمک گرفتند. روانپزشک پرستارهای او را عوض کرد و برای او پرستار بسیار زیبایی را در نظر گرفت که به او اظهار عشق می‌کرد. در مدت سه هفته بیمار را از بیمارستان مرخص کردند. البته هنوز ناراحت بود، اما ناراحتیش تا حدود

زیاد تخفیف یافته بود. بار دیگر احساس عشق داشت. شاید دانستنش برای شما جالب باشد که این بیمار و پرستار زیبایش کمی دیرتر باهم ازدواج کردند.

◀ *نشانه‌های ترس از بیماری*

نشانه‌های این ترس فراگیر عبارتند از:

تلقین به خود. استفاده از تلقین‌های به خود و مترصد نشانه‌های بیماریهای مختلف بودن. در اندیشه بیماریهای خیالی فرو رفتن و صحبت کردن از آن به طریقی که انگار حقیقت دارد. با دیگران دربارهٔ عمل جراحی، حادثه و سایر بیماریها حرف زدن. پیروی پی‌درپی از برنامه‌های غذایی. تن دادن به فعالیتهای جسمانی بدون راهنمایی اشخاص واجد شرایط. از سرخود دارو مصرف کردن و خود را به حساب خود درمان کردن.

خود بیمار انگاری. مرتب از بیماری حرف زدن و در اندیشه بیماری بودن و انتظار بیماری را داشتن تا حدی که به فکر فروپاشی اعصاب منتهی می‌شود. باید توجه داشت که اینها نتیجه اندیشه منفی هستند و چیزی جز اندیشه مثبت نمی‌تواند آن را درمان کند. خود بیمار انگاری اصطلاحی برای بیماریهای خیالی است. خود بیمار انگاری به شخص آسیب می‌زند. اغلب بیماریهای اعصاب و روان ناشی از بیماریهای خیالی هستند.

ورزش نکردن. ترس از بیماری اغلب در کار ورزشهای جسمانی اختلال ایجاد می‌کند و نتیجه آن بی‌تحرکی و در نتیجه ازدیاد وزن است.

ترس از بیماری مقاومت بدن را تخفیف می‌دهد و شرایط مطلوبی برای بروز انواع بیماریها فراهم می‌سازد.

ترس از بیماری اغلب با ترس از فقر، به خصوص در مورد بیماریهای توهمی که شخص نگران پرداخت پول دکتر و دارو و بیمارستان است ارتباط دارد.

◄ *ترس از دست دادن معشوق*

منبع اولیه این هراس احتمالاً از زمانی نشأت می‌گیرد که مردها زنهای یکدیگر را می‌ربودند یا با زنهای دیگر رابطه برقرار می‌ساختند.

حسادت در سایر انواع ناراحتیهای روانی ناشی از ترس به ارث رسیده عشق و محبت دیگران است. این ترس در میان ترسهای شش‌گانه از همه دردناکتر است و بیشتر فکر و ذکر اشخاص را اشغال می‌کند.

ترس از دست دادن عشق و محبت احتمالاً به عصر حجر باز می‌گردد که مردها به اتکای قوت بازو زنان را تصاحب می‌کردند. مردهای روزگار ما هم به این کار ادامه می‌دهند اما شیوه آنها با گذشته تفاوت کرده است. مردهای زمانهٔ ما به جای زور سعی می‌کنند با قول دادن به خرید لباسهای زیبا، اتومبیل‌های شیک و آخرین مدل به این کار تن بدهند که در مقایسه با استفاده از نیروی جسمانی بسیار مؤثرتر است. عادات مردها در این زمینه شبیه عادات آنان در شروع تمدن است. با این تفاوت که حالا مردها روش خود را به شکل دیگری بروز می‌دهند.

بررسیهای دقیق به عمل آمده نشان می‌دهد که زنها بیش از مردها در معرض هراس هستند. توضیح ساده‌ای نیز دارد. زنها به تجربه آموخته‌اند که مردها طبیعتاً از ارتباط با زنهای مختلف استقبال می‌کنند.

◄ *نشانه‌های ترس از دست دادن مهر و محبت*

نشانه‌های بارز این ترس عبارتند از:

حسادت. داشتن سوءظن به دوستان و عزیزان بدون دلیل مستدل و منطقی. تهمت زدن به همسر بدون هرگونه دلیل موجه. سوءظن داشتن نسبت به همه و باور نداشتن اشخاص.

عیب‌جویی. عیب‌یابی در دوستان، اقوام، بستگان، همکاران و عزیزان بدون دلیل مشخص.

قمارکردن. قمار، دزدی، تقلب و تن دادن به کارهای خطیر به منظور تأمین پول برای جلب محبت دیگران.

خرج کردن بیش از اندازه، یا زیر بار قرض رفتن به منظور راضی کردن معشوق. بی‌خوابی عصبیت، فقدان مداومت و پایداری، ضعف اراده، خویشتن‌دار نبودن، نداشتن اعتماد به‌نفس، بدخلقی.

◄ *ترس از مرگ*

برای بعضیها ترس از مرگ ظالمانه‌ترین ترسهاست. علت مشخصی دارد. ترس از مرگ اغلب می‌تواند ناشی از تعصّبات مذهبی باشد. کفّار و بی‌دین‌ها کمتر از اشخاص متمدن از مرگ می‌ترسند. صدها میلیون سال است که انسان از خود پرسیده «من از کجا آمده و به‌کجا می‌روم» بسیاری از مذهبیون گذشته دیگران را دعوت به کیش خود کرده‌اند، به آنها گفته‌اند مذهب مرا بپذیرید تا کلید درهای بهشت را پس از مرگ به شما هدیه کنم. اگر به دین من ایمان نیاورید در آتش جهنم برای ابد می‌سوزید.

اندیشه مجازات ابدی علاقه به زندگی را از بین می‌برد و خوشبختی را غیرممکن می‌سازد.

در حالی که رهبر مذهبی ممکن است نتواند راه ورود به بهشت را نشان دهد کسی که در مسیر دوزخ قدم برمی‌دارد، احساسی چنان وحشتناک دارد که تنها اندیشیدن به آن هرگونه دلیل و منطق را فلج می‌کند و ترس از مرگ را مطرح می‌سازد.

امروزه ترس از مرگ به اندازه زمانی که کالج‌ها و دانشگاههای بزرگ وجود نداشتند وجود ندارد. تحت تأثیر علم بسیاری از زنان و مردان از وحشت ترس از مرگ نجات می‌یابند. زنان و مردان جوانی که به کالج‌ها و

دانشگاهها می‌روند به این سادگی تحت تأثیر آتش قرار نمی‌گیرند. به کمک علم بیولوژی، ستاره‌شناسی و زیست‌شناسی وسایر علوم وابسته ترسهای ناشی از عصر تاریک که ذهن انسانها را فلج می‌کرد برطرف شده است.

تمام دنیا از ماده و انرژی تشکیل شده است و با توجه به اصول فیزیک می‌دانیم که ماده و انرژی هیچ کدام قابل تولید و انهدام نیستند. انرژی و ماده را می‌توان تبدیل کرد اما نمی‌توان آنها را از بین برد. زندگی یک نیروست اگر نتوان نیرو و ماده را نابود نمود در این صورت زندگی نیز قابل تخریب نیست. بلکه مانند سایر انواع انرژی می‌تواند دستخوش تغییر و تحول گردد؛ اما نابودشدنی نیست. مرگ تنها یک مرحله گذرایی است.

می‌توان گفت که مرگ خواب طولانی است، خوابی در آرامش است و خواب چیزی نیست که کسی از آن به ترسد. این گونه می‌توان فکر مرگ را از ذهن شست.

◄ نشانه‌های ترس از مرگ

نشانه‌های ترس از مرگ عبارتند از: اندیشیدن به مرگ به جای فکر کردن به زندگی. این ترس بیشتر در اشخاص مسن به چشم می‌خورد، اما گاه بسیاری از جوانان قربانی آن می‌شوند. بهترین راه درمان ترس از مرگ اشتیاق سوزان به پیروزی است. کسی که به قدر کافی از مشغله ذهنی برخوردار باشد، هرگز به مرگ فکر نمی‌کند. برای او زندگی جایی برای نگرانی نیست. گاه ترس از مرگ با ترس از فقر در ارتباط است. در سایر موارد ترس از مرگ ناشی از بیماری و از بین رفتن مقاومت بدن است عمومی‌ترین علل ترس از مرگ عبارتند از بیماری ،فقر، نداشتن کاروشغل مناسب، نومید شدن از عشق و تعصبات مذهبی.

نگرانی

نگرانی حالتی از ذهن است که مبتنی بر ترس می‌باشد، حرکتی آرام اما ادامه‌دار دارد. قدم به قدم و به تدریج در ذهن انسان نفوذ می‌کند تا آنکه قدرت ذهن را نابود می‌سازد، اعتماد به نفس و ابتکار را از بین می‌برد. نگرانی شکلی از ترس ادامه‌دار است که در اثر تردید و دودلی به وجود می‌آید. بنابراین می‌توان آن را کنترل نمود. ذهن بی‌قرار عاجز است تردید و دودلی ذهن را بی‌قرار می‌کند. اغلب اشخاص فاقد قدرت اراده‌ای هستند که بتوانند به سادگی تصمیم بگیرند و بر آن بایستند.

شش ترس اولیه به خاطر تردید و دودلی تولید نگرانی می‌کنند. خود را راحت کنید ترس از مرگ را کنار بگذارید. مرگ را به عنوان یک حادثه غیرقابل اجتناب بپذیرید. ترس از فقر را فراموش کنید. تصمیم بگیرید که به ثروت و تنعم برسید. پای خود را برگردن ترس از انتقاد فشار دهید. نگران حرفهای دیگران نباشید. مهم نیست آنها چه می‌کنند و چه می‌گویند. ترس از سالهای کهولت را فراموش کنید دوران پیری را به رسمیت بشناسید. دوران پیری سالهای معلولیت نیستند، دوران خردمندی، درایت، خویشتن‌داری و درک و فهم هستند.

عادت نگرانی را در خود بکشید و بدانید که زندگی ارزش نگران شدن را ندارد. با این ذهنیت به آرامش می‌رسید. کسی که ذهنش انباشته از ترس است نه تنها رفتار هوشمندانه ندارد، بلکه آن را به ذهن همه کسانی که به او نزدیک می‌شوند انتقال می‌دهد. شانس موفقیت آنها را از بین نبرید.

اندیشه مخرب

ارتعاش ترس از ذهنی به ذهن دیگر می‌رسد. درست همانطور که

صدای انسان از ایستگاه فرستنده به ایستگاه گیرنده رادیو منتقل می‌شود.

هدف شما در زندگی موفق شدن است. برای موفق شدن به آرامش ذهن و ذهن آرام احتیاج دارید. باید به خوشبختی برسید. نشانه‌های موفقیت به شکل تکانشهای فکری ظاهر می‌شوند. می‌توانید ذهن خود را کنترل کنید. می‌توانید آن را با هر تکانش فکری که بخواهید تغذیه کنید. می‌توانید از ذهن خود استفاده سازنده کنید. شما حاکم بر زندگی دنیوی خود هستید. می‌توانید افکار خود راکنترل کنید. می‌توانید بر محیط خود تأثیر بگذارید، آن را هدایت و کنترل کنید. می‌توانید زندگی خود را آنطور که می‌خواهید بسازید.

◄ کارگاه اهریمن

افزوده بر شش ترس اولیه‌ای که به آن اشاره کردیم اشخاص از چیز دیگری نیز رنج می‌برند. این نیز خاک حاصلخیزی است که بذرهای شکست در آن به وفور رشد می‌کند. اما به قدری موذی است که اغلب حضور آن را متوجه نمی‌شویم. این یکی را نمی‌توان به راحتی ترس طبقه‌بندی نمود. جایگاهی عمیق‌تر دارد و اغلب از شش هراس مورد اشاره هالک‌تر است. اجازه بدهید آن را آسیب‌پذیری در برابر نفوذ منفی بنامیم. اشخاصی که ثروت زیاد انباشت می‌کنند از خود در برابر این اهریمن حراست می‌نمایند، اما اشخاص گرفتار فقر و تنگدستی از این مهم غافل می‌مانند. کسانی که موفق می‌شوند باید خود را برای مقاومت در برابر شیطان آماده کنند. اگر شما این کتاب را به منظور انباشت ثروت می‌خوانید باید خود را به دقت بررسی کنید و ببینید که آیا تحت تأثیر نفوذ منفی قرار می‌گیرید. با غفلت از این خودشناسی خود را از رسیدن به هدفهایتان محروم می‌سازید.

پس از خواندن سؤالات تهیه شده برای تحلیل خویشتن به جوابهای

خود توجه کنید، به موضوع دقیق شوید.

می‌توانید از خود به آسانی در برابر دزدان سرگردنه حراست کنید زیرا قانون همکاری سازمان یافته‌ای را به سود شما انجام داده است، اما غلبه بر این شیطان هفتم به مراتب دشوارتر است زیرا در خواب و در بیداری و در هر شرایطی که در خواب غفلت باشید به سراغ شما می‌آید. از آن گذشته سلاحی ناملموس دارد زیرا صرفاً یک حالت از ذهن است. این شیطان در عین حال خطرناک است زیرا به اشکال مختلف تجربه درونی دارد و از طریق ذهنیت شخصی با او در تماس می‌شود. اغلب به اندازه سم هالک است، هرچند ممکن است به سرعت خوردن سم کسی را نکشد.

◄ *چگونه می‌توان خود را از نفوذ افکار منفی نجات داد*

برای حراست از خود در برابر نفوذهای منفی، خواه این افکار زاییده خود شما یا نتیجه فعالیتهای اشخاص منفی اطراف شما باشد به این مهم توجه داشته باشید که شما از قدرت اراده برخوردارید. از این نیروری خود استفاده کنید تا در حصاری قرار گیرید که از نفوذ افکار منفی به ذهنتان مصون باشید.

به این حقیقت توجه داشته باشید که انسان در معرض آسیب همه تلقین‌هایی است که با نقاط ضعف او در ارتباط باشد.

توجه داشته باشید که ممکن است شما به حکم طبیعت خود در معرض هریک از این شش هراس قرار گیرید. به خاطر داشته باشید که نفوذ منفی اغلب از طریق ذهن نیمه هوشیار روی شما عمل می‌کند. به همین دلیل تعقیب کردن آن دشوار است. کاری کنید که ذهن خود را به روی اشخاص منفی ببندید.

ذهن خود را پاک‌سازی کنید. شیشه‌های داروی آن را دور بریزید. به سردی‌ها، دردها، تألم‌ها و بیماریهای خیالی بی‌توجه شوید.

در جستجوی معاشرت و دوستی با کسانی برآیید که شما را به اندیشیدن و به صلاح خودکاری، صورت دادن تشویق می‌کنند.

بدون تردید متداول‌ترین نقطه ضعف همه انسانها این عادت است که ذهن خود را در برابر نفوذهای منفی سایرین تنها می‌گذارند. این نقطه ضعف بسیار آسیب‌زننده است زیرا اغلب اشخاص متوجه نیستند که از این حیث لطمه می‌خورند. بسیاری از کسانی که آن را تصدیق می‌کنند آنقدر در سرکوب این دشمن تعلل می‌کنند که دیگر کنترل آن غیرممکن می‌شود. و بخشی از عادت روزانه آنها می‌گردد.

برای کمک به اشخاص که از حال و روز خود با خبر شوند پرسشنامه زیر را تهیه کرده‌ام. سؤالات را بخوانید و به آنها به صدای بلند پاسخ دهید، به طوری که بتوانید صدای خود را بشنوید. اینگونه با خود صادقانه‌تر رفتار می‌کنید.

◄ *آزمون تحلیل خویشتن*

ـ آیا اغلب از احساس بد خود شکایت می‌کنید؟ اگر جواب مثبت است علت آن را توضیح دهید.

ـ آیا پیوسته در دیگران عیب و ایراد پیدا می‌کنید؟

ـ آیا اغلب در کارتان اشتباه می‌کنید؟ اگر جوابتان مثبت است دلیل آن را توضیح دهید.

ـ آیا در گفت‌وگو با دیگران حالت پرخاشگرانه و طنز دارید؟

ـ آیا به عمد از معاشرت با اشخاص خودداری می‌کنید؟ اگر جواب شما مثبت است دلیل آن را توضیح دهید.

ـ آیا اغلب گفته‌های دیگران را درک نمی‌کنید؟

ـ آیا زندگی را بی‌ارزش می‌دانید؟ آیا آینده را نومیدکننده می‌بینید؟

ـ آیا شغل و کارتان را دوست دارید؟ اگر جواب منفی است علت آن را

توضیح دهید.

ـ آیا اغلب خودخوری می‌کنید؟ چرا؟

ـ آیا به اشخاص موفق‌تر از خود غبطه می‌خورید؟

ـ آیا اغلب وقت خود را به شکست فکر می‌کنید یا به موفقیت؟

ـ آیا به مرور که بر شمار روزهای عمرتان اضافه می‌شود اعتماد به نفس بیشتری به دست می‌آورید؟

ـ آیا از هر اشتباه پندی می‌آموزید؟

ـ آیا به اقوام و بستگان و آشنایانتان اجازه می‌دهید شما را ناراحت کنند؟

ـ آیا گاه بر فراز ابرها پرواز می‌کنید و زمانی دیگر در قعر چاه نومیدی هستید؟

ـ چه کسی بیش از همه روی شما اثر الهام‌بخش دارد؟ دلیلش چیست؟

ـ آیا نفوذهای منفی و مأیوس‌کننده قابل اجتناب را تحمل می‌کنید؟

ـ آیا به وضع ظاهر خود بی‌توجهید؟ اگر چنین است چرا و چه زمانی این اتفاق می‌افتد؟

ـ آیا می‌دانید چگونه با سرگرم کردن خود با مشکلات و ناراحتیهای زندگی برخورد کنید؟

ـ آیا به دیگران اجازه می‌دهید به جای شما فکر کنند؟

ـ آیا از استحمام درون خود خودداری می‌کنید تا آنکه به موجودی بداخلاق و رنج‌آور مبدل گردید؟

ـ چه عوامل مزاحم قابل اجتنابی شما را ناراحت می‌کنند؟ چرا این عوامل را تحمل می‌کنید؟

ـ آیا به الکل، مواد مخدر، یا سیگار برای آرام کردن اعصاب خود متوسل می‌شوید؟ و اگر چنین است چرا از قدرت اراده خود به جای آن استفاده نمی‌کنید؟

ـ آیا کسی به شما غرولند می‌کند؟ و اگر چنین است چرا.

ـ آیا منظور و هدف خاصی را در زندگی دنبال می‌کنید؟ این هدف چیست؟ چه برنامه‌ای برای رسیدن به آن دارید؟

ـ آیا از شش ترس عمده رنج می‌برید؟ از کدام یک از آنها بیشتر ناراحت هستید؟

ـ آیا می‌توانید از خود در برابر نفوذ منفی دیگران حراست کنید؟

ـ آیا از روش تلقین به خود به عمد استفاده می‌کنید تا به شما ذهنیتی مثبت ببخشد؟

ـ برای شما کدام یک از این دو مورد ارزش بیشتری دارد دارایی یا کنترل افکار؟

ـ آیا به سادگی تحت تأثیر دیگران قرار می‌گیرید؟ آیا دیگران بیش از قضاوت خود شما بر شما اثر دارند؟

ـ آیا امروز مطلب با ارزشی به دانش خود افزودید؟

ـ آیا با شرایطی روبرو هستید که شما را ناخشنود سازد؟

ـ آیا همهٔ اشتباهات و شکستهای خود را تحلیل می‌کنید؟ و سعی دارید از آنها به سود خود استفاده کنید؟ و یا به‌عکس، این مهم را وظیفهٔ خود نمی‌دانید؟

ـ آیا دیگران را تشویق می‌کنید که نگرانیهای خود را با شما در میان بگذارند؟

ـ آیا از تجارب روزانه خود درسهایی می‌آموزید که شما را در موفقیتهای شخصی‌تان کمک کند؟

ـ آیا حضور شما روی دیگران اثر منفی دارد؟

ـ از چه چیز دیگران بیش از بقیه ناراحت می‌شوید؟

ـ آیا اظهارنظر می‌کنید یا اجازه می‌دهید که تحت نفوذ دیگران قرار گیرید؟

ـ آیا چنان ذهنیتی برای خود ایجاد کرده‌اید که بتوانید در برابر همهٔ نفوذهای منفی مقاومت کنید؟

ـ آیا حرفهٔ شما، به شما امید و ایمان و الهام می‌بخشد؟
ـ آیا ذهن شما آنقدر قوی هست که بتوانید خود را از همهٔ انواع ترسها مصون نگهدارید؟
ـ آیا مذهب شما به شما کمک می‌کند که ذهنیتی مثبت داشته باشید؟
ـ آیا احساس می‌کنید باید در نگرانیهای دیگران سهیم شوید و اگر چنین است چرا؟
ـ اگر معتقدید که «باز با باز کند هم جنس با هم جنس پرواز» از معاشرت با دوستانی که تاکنون داشته‌اید چه درسی می‌آموزید؟ چه ارتباطی میان کسانی که با آنها بیشتر معاشرت می‌کنید و ناخشنودیهایی که تجربه کرده‌اید برقرار می‌دانید؟
ـ آیا ممکن است برخی از کسانی را که آنها را دوست می‌پندارید به دلیل ذهنیت منفی خود بزرگترین دشمن شما باشند؟
ـ چگونه قضاوت می‌کنید که دوست شما به شما سود یا آسیب می‌رساند؟
ـ آیا دوستان صمیمی شما به لحاظ ذهنی از شما برتر یا حقیرترند؟
ـ چه مدتی از ۲۴ ساعت را به موارد زیر اختصاص می‌دهید؟.

الف ـ کار
ب ـ خواب
ج ـ تفریح
د ـ کسب دانشهای مفید
هـ ـ وقت‌گذرانی

ـ از میان آشنایان شما، چه کسی بیشتر
الف ـ شما را تشویق می‌کند؟
ب ـ شما را به احتیاط دعوت می‌کند؟
ج ـ شما را دلسرد می‌کند؟

ـ بزرگترین نگرانی شما چیست؟ چرا آن را تحمل می‌کنید؟

ــ وقتی دیگران به شما توصیه می‌کنند و پند و اندرز می‌دهند آیا آن را بی‌چون و چرا می‌پذیرید یا به جای آن انگیزه آنها را تحلیل می‌کنید؟

ــ بزرگترین آرزوی شما چیست؟ آیا قصد دارید به آن برسید؟ آیا حاضرید همهٔ آرزوها و امیال خود را فدای این یکی کنید؟ چه فرصتی از روز را صرف رسیدن به آن می‌کنید؟

ــ آیا اغلب تغییر عقیده می‌دهید؟ و اگر چنین است چرا؟

ــ آیا معمولاً کاری راکه شروع می‌کنید تمام می‌کنید؟

ــ آیا به سادگی تحت تأثیر افکار یاگفته‌های دیگران نسبت به خود قرار می‌گیرید؟

ــ آیا به خاطر موقعیت اجتماعی‌یا مالی دیگران به آنها بها می‌دهید؟

ــ به نظر شما مهمترین و بزرگترین موجود زنده کیست؟ به چه لحاظی به شما برتری دارد؟

ــ چه زمانی را صرف مطالعه و پاسخ به این سؤالات کرده‌اید (برای تحلیل و پاسخ به این فهرست دست‌کم یک روز وقت لازم است).

اگر به درستی و صداقت به این سؤالات پاسخ دهید بیش از اغلب سایرین دربارهٔ خود اطلاع دارید. این سؤالات را به دقت بخوانید و چند ماه هفته‌ای یکبار آنها را از نو مرور کنید. مطمئناً از این کار سود کلانی نصیب خواهید برد. اگر نسبت به بعضی از پاسخهای خود مطمئن نیستید با کسانی که شما را به خوبی می‌شناسند مشورت کنید. به خصوص باکسانی مشورت کنید که در ارتباط با شما قصد چاپلوسی نداشته باشند. خود را از دریچه چشم آنها ببینید این نیز تجربه جالبی است.

◄ *چیزی که بر آن کنترل مطلق دارید*

شما نسبت به هر چیز به جز یک مورد کنترل مطلق دارید و آن یک مورد اندیشه‌های شماست. این مهمترین و الهام‌بخش‌ترین حقایقی است که

انسان از آن خبر دارد. به کمک این علم و اطلاع می‌توانید سرنوشت خود را رقم بزنید. اگر نتوانید ذهن خود راکنترل کنید ممکن است مطمئن باشید که چیزهای دیگر را نمی‌توانید کنترل کنید. ذهن شما جایگاه معنوی شماست. از آن به دقت حراست کنید. شما برای رسیدن به این مهم از قدرت اراده برخوردارید.

متأسفانه این امکان وجود نداردکه بتوان به شکل قانونی برضد کسانی که از روی عمد یا جهل اذهان دیگران را با حرفهای منفی مسموم می‌کنند اقدامی صورت داد. و این در حالی است که باید بتوان اثرگذار منفی را به شدت مجازات کرد. زیرا انسان را از کسب داراییهایی که به لحاظ قانونی به داشتن آن مجاز است محروم می‌سازد.

بسیاری ازکسانی که ذهنیت منفی داشتند سعی کردند توماس ادیسون را متقاعدکنند که برای ضبط و پخش صدای انسان نمی‌تواندکاری صورت دهد. دلیل آنها این بود که کسی تاکنون تن به چنین کاری نداده است. ادیسون حرف آنها را نپذیرفت. او می‌دانست که ذهن انسان هرچه را بتواند تصور و باورکند می‌تواند آن را تولید نماید. همین باور بودکه ادیسون کبیر را در ردیفی بالاتر از دیگران قرار داد.

اشخاص با ذهنیت منفی به وول ورت می‌گفتند اگر بخواهد فروشگاههای خود را با فروشهای ۵ یا ۱۰ سنتی اداره کند شکست می‌خورد. او این حرف را باور نکرد. او می‌دانست که می‌تواند هرکار منطقی را انجام می‌دهد او معتقد بودکه برای رسیدن به هدف باید برنامه و ایمان کافی داشته باشد. او با بی‌اعتنایی به سخنان منفی دیگران توانست بیش از یکصد میلیون دلار ثروت انباشت کند.

وقتی هنری فورد درصدد برآمد که اتومبیل بسازد، بعضیها معتقد بودند که این کار او هرگز عملی نمی‌شود. جمعی دیگر می‌گفتند کسی حاضر نیست برای خرید چنین دستگاهی پولی بپردازد، اما فورد می‌گفت من زمین را پر از اتومبیل می‌کنم و این کار را کرد. توجّه داشته باشید که

تفاوت میان هنری فورد و سایر کارگران این بود که فورد ذهنی داشت و آن را کنترل می‌کرد. دیگران نیز ذهن دارند اما نمی‌توانند آن را کنترل کنند کنترل ذهن نتیجه نظم و انضباط و عادت است. یا شما ذهن خود را کنترل می‌کنید یا در غیر این صورت کنترل خود را به دست او می‌دهید. راه سازشی وجود ندارد.

مفیدترین روش عملی برای کنترل ذهن این است که آن را با هدفی مشخص و با برنامه‌ای معین سرگرم کنید. زندگی همه افراد موفق را مطالعه کنید و ببینید که آنها ذهن خود را کنترل کرده‌اند و از آن برای دستیابی به هدفهای شخصی استفاده نموده‌اند. بدون این کنترل موفقیت امکان‌پذیر نیست.

◄ ۵۵ *عذر و بهانه مشهور*

اشخاص ناموفق از ویژگی مشترکی برخوردارند. آنها همه دلایل ناکامی خود را می‌دانند و برای موفق نشدن خود بهانه‌سازی می‌کنند. بعضی از این بهانه‌سازیها به نظر درست می‌رسند و گروهی دیگر را نیز می‌توان به کمک ارقام و آمار و قرائن توجیه کرد. اما از عذر و بهانه برای دستیابی به پول نمی‌توان استفاده نمود.سؤال مهم این است که آیا به موفقیت رسیده‌اید؟

یکی از تحلیل‌گرانی که در مورد شخصیت اشخاص بررسی کرده فهرستی درباره رایج‌ترین عذر و بهانه‌ها تهیه نموده است. وقتی این فهرست را می‌خوانید، خود را دقیقاً بررسی کنید و ببینید که چند مورد از این بهانه‌سازیها در مورد شما صدق می‌کند. در عین حال به خاطر داشته باشید که فلسفه ارائه شده در این کتاب خط بطلانی بر همهٔ این بهانه‌سازیها می‌کشد.

ـ اگر من همسر و خانواده داشتم...

ـ اگر به قدر کافی پارتی داشتم...
ـ اگر پول داشتم...
ـ اگر آموزش خوبی دیده بودم...
ـ اگر می‌توانستم کاری پیدا کنم...
ـ اگر سالم بودم...
ـ اگر فقط وقت داشتم...
ـ اگر شرایط بهتر بود...
ـ اگر دیگران مرا درک می‌کردند...
ـ اگر موقعیت مکانی و زمانی من متفاوت بود...
ـ اگر می‌توانستم زندگیم را از نو اداره کنم...
ـ اگر از حرف دیگران نمی‌ترسیدم...
ـ اگر به من شانس می‌دادند...
ـ اگر حالا شانسی داشتم...
ـ اگر دیگران می‌گذاشتند...
ـ اگر برایم اتفاقی نیفتد...
ـ اگر جوان‌تر می‌بودم...
ـ اگر می‌توانستم کاری را که می‌خواهم انجام دهم...
ـ اگر ثروتمند به دنیا آمده بودم...
ـ اگر می‌توانستم اشخاص مناسبی پیدا کنم...
ـ اگر استعداد بعضیها را می‌داشتم...
ـ اگر جرأت ابراز وجود پیدا می‌کردم...
ـ اگر از فرصتهای گذشته استفاده کرده بودم...
ـ اگر دیگران اعصابم را خراب نمی‌کردند...
ـ اگر مجبور نبودم خانه‌داری کنم...
ـ اگر می‌توانستم پولی پس‌انداز کنم...
ـ اگر رئیسم مرا تشویق کرده بود...

ـ اگر کسی را داشتم که به من کمک کند...
ـ اگر خانوداه‌ام مرا درک می‌کردند...
ـ اگر در شهر بزرگتری زندگی می‌کردم...
ـ اگر می‌توانستم شروع کنم...
ـ اگر آزادی عمل داشتم...
ـ اگر شخصیت بعضیها را داشتم...
ـ اگر تا این اندازه چاق نبودم...
ـ اگر به استعدادهایم پی می‌بردند...
ـ اگر می‌توانستم کمک بگیرم...
ـ اگر می‌توانستم از شر بدهی خلاص شوم...
ـ اگر شکست نخورده بودم...
ـ اگر می‌دانستم چگونه...
ـ اگر همه با من مخالفت نمی‌کردند...
ـ اگر تا این اندازه نگرانی نداشتم...
ـ اگر می‌توانستم با شخص مناسبی ازدواج کنم...
ـ اگر دیگران تا این اندازه کودن نبودند...
ـ اگر خانواده‌ام تا این اندازه ولخرج نبودند...
ـ اگر از خودم مطمئن بودم...
ـ اگر شانس بد نداشتم...
ـ اگر ستاره اقبال بهتری می‌داشتم...
ـ اگر قرار نبود دست تقدیر زندگی مرا مشخص کند...
ـ اگر مجبور نبودم اینقدر کار کنم...
ـ اگر پولم را از دست نداده بودم...
ـ اگر جای دیگری زندگی می‌کردم...
ـ اگر گذشته‌ای نداشتم...
ـ اگر برای خودم کار می‌کردم...

ـ اگر دیگران به حرف من گوش می‌دادند...

ـ اگر... که این بزرگترین همهٔ اگرهاست، اگر شجاعت آن را داشتم که خود را آنطور که هستم ببینم، می‌فهمیدم چه اشکالی در من هست و آن را اصلاح می‌کردم. در این صورت احتمالاً فرصت داشتم که از اشتباهات خود درس بیاموزم و از تجربه دیگران پند بگیرم. زیرا می‌دانم که اشکالی در من هست. می‌دانستم که اگر نقاط ضعف خود را بیشتر تحلیل می‌کردم و کمتر از عذر و بهانه برای سرپوش گذاشتن بر آنها استفاده می‌نمودم موفق‌تر می‌شدم.

عذر و بهانه آوردن و شکست را توجیه نمودن اقدامی بسیار فراگیر است. شاید بتوان گفت که این عادت از بدو خلقت انسان وجود داشته و عامل تباه‌کننده موفقیت است. چرا اشخاص به این توجیهات متوسل می‌شوند؟ جواب مسلمی دارد. آنها از عذر و بهانه‌های خود دفاع می‌کنند زیرا خود خالق آنها هستند. عذر و بهانه‌های اشخاص زاییده تصورات و تخیلات آنهاست و انسان به حکم طبیعت خود از فرزند زاییده مغز خود حمایت می‌کند. توجیه کردن و بهانه‌سازی عادتی ریشه داراست. شکست عادت نیز کار ساده‌ای نیست. به خصوص اگر توجیهی برای کاری که می‌کنیم وجود داشته باشد. افلاطون به این حقیقت واقف بود. او می‌گفت «نخستین و بهترین پیروزی، پیروزی بر خویشتن است. اما تحت سلطه این خویشتن قرار گرفتن بسیار مصیبت‌آمیز و اسباب شرمندگی است».

فیلسوف دیگری در این زمینه می‌گوید «برایم عجیب بود که فهمیدم اغلب زشتی‌هایی که در دیگران می‌بینم بازتاب طبیعت خود من بوده است».

آلبرت هیوبارد می‌گفت «برای من همیشه عجیب و اسرارآمیز بوده است که چرا اشخاص به عمد این همه وقت خود را صرف می‌کنند تا بهانه‌ای برای نقطه ضعفهای خود بیابند. اگر این وقت را صرف کار دیگری می‌کردند می‌توانستند ضعفهای خود را برطرف کنند. در این صورت به

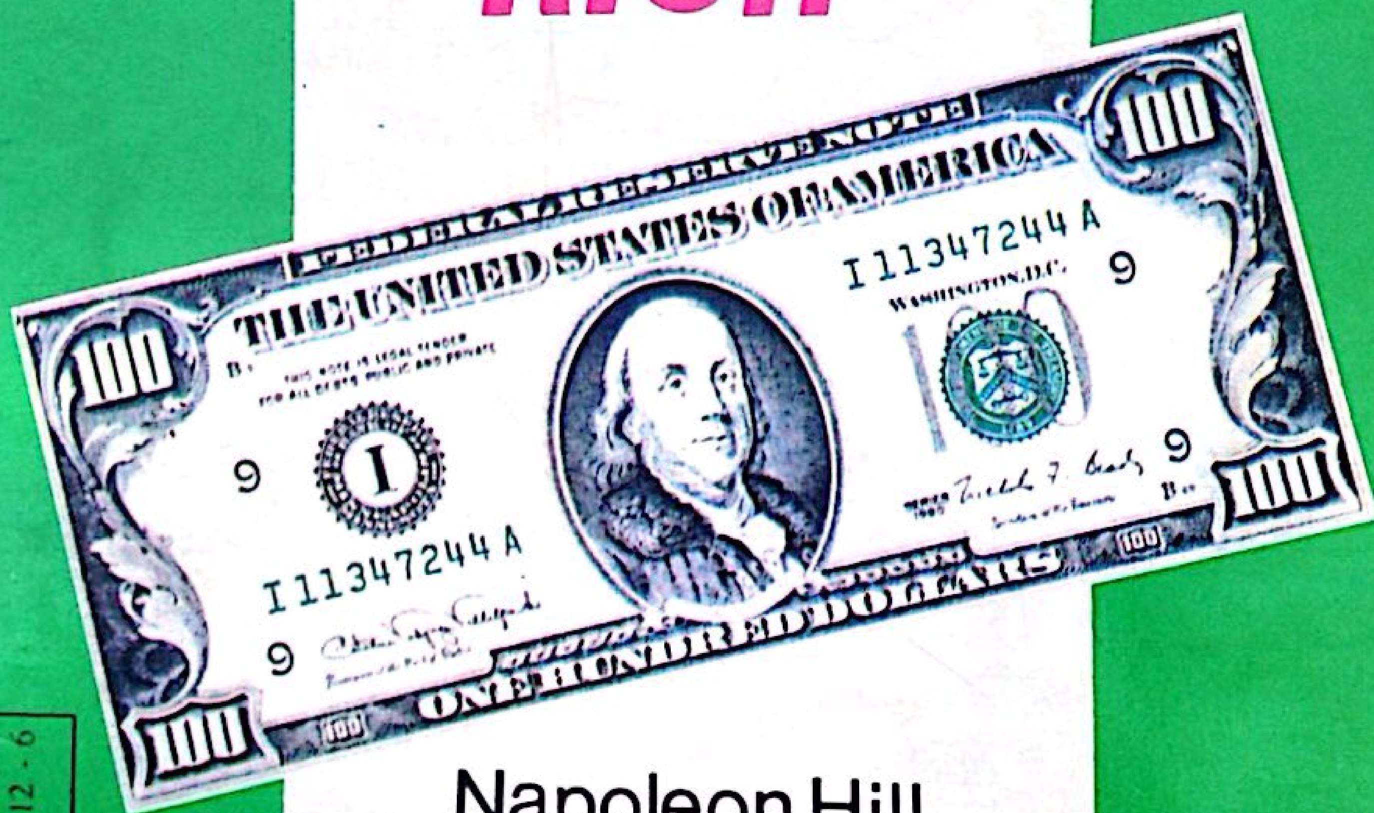
بهانه‌سازی و توجیه نیاز نبود». ممکن است سابقاً بهانه‌های منطقی داشتید که علت موفق نشدن خود را توجیه کنید. اما این توجیه در حال حاضر بی‌مفهوم و غیرقابل قبول است زیرا در حال حاضر شاه کلیدی در اختیار دارید که می‌تواند درهای تنعم را به روی شما بگشاید.

این شاه کلید ناملموس است و با این حال قدرتی عجیب دارد. اشاره من به توانایی شما در خلق اشتیاق سوزان برای رسیدن به ثروت و تنعم شخصی است. استفاده از این کلید مشمول هیچگونه جریمه نیست. اما اگر از این کلید استفاده نکنید، باید تاوان شکست را بپردازید. اما اگر از این کلید به درستی استفاده کنید به شما فایده‌ها می‌رساند.

پاداشی که می‌گیرید به زحمت تلاشش می‌ارزد. آیا متقاعد شدید که شروع کنید؟ امیدوارم مطالعه این کتاب شما را به هدفی که مترصد آن هستید برساند.

THINK AND GROW RICH

قیمت ۲۰۰۰ تومان



شابک ۶-۱۲-۶۱۲۷-۹۶۴
ISBN 964 - 6127 - 12 - 6

Napoleon Hill

M.Gharachedaghi



انتشارات شباهنگ
دفتر مرکزی و مرکز پخش روبروی دانشگاه تهران ، خیابان شهدای ژاندارمری ، پلاک ۱۰۱
تلفن ٦-٦٩٦٤٢٣٥ فاکس ٦٤٦٠٣٦٥